БЕНЕФИЦИАР

журнал об экономических науках

Публикации для студентов, молодых ученых и научно-преподавательского состава на www.beneficiar-idp.ru

ISSN 2500-3798 Издательский дом "Плутон" idpluton.ru

Выпуск №9

Кемерово 2017

13 мая 2017 г.

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431

ISSN 2500-1140

УДК 378.001

Кемерово

Журнал выпускается ежемесячно, публикует статьи по экономическим наукам. Подробнее на www.beneficiar-idp.ru

За точность приведенных сведений и содержание данных, не подлежащих открытой публикации, несут ответственность авторы.

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 экономии 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.];

Журнал об экономических науках «Бенефициар», входящий в состав «Издательского дома «Плутон», был создан с целью популяризации экономических наук. Мы рады приветствовать студентов, аспирантов, преподавателей и научных сотрудников. Надеемся подарить Вам множество полезной информации, вдохновить на новые научные исследования.

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

Оглавление

1. ОГРАНИЧЕНИЯ И УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ОПЕРАЦИОННОГО АНАЛИЗА ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ.....6
Абраамян А.В.
2. МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ОПЛАТЫ ТРУДА И ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ.....11
Волкова П.М.
3. МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ И АНАЛИЗА ГОДОВОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....14
Григорьева А.Ю.
4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОТЛОЖЕННЫХ НАЛОГОВЫХ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ.....21
Джанхотова З.А.
5. СОВРЕМЕННЫЕ КРИПТОВАЛЮТЫ (BITCOIN, LITECOIN, ETHEREUM, RIPPLE и др.)…24
Ишкова Я.Н., Саломатина Е.В.
6. МЕСТО ДОГОВОРА ДИСТАНЦИОННОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ В СИСТЕМЕ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ.....29
Коновалова Н.В.
7. ПРОЦЕСС РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ.....33
Куманова Е.Г.
8. МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ.....36
Куманова Е.Г.
9. РЕКЛАМНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ.....39
Петрова А.А.
10. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЯ.....42
Чыкыма Ч.Ч.
11. БУХГАЛТЕРСКАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ, ПОДГОТОВЛЕННАЯ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО, КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....53
Кишмарая А.С.
12. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.....58
Гребнев И.М.
13. ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....61
Тихонов Д.Н.
14. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....64
Возиян В.В.
15. МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....67
Мирошникова О.С.
16. МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ИМУЩЕСТВА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОАО «АРОМАТ».....71
Савинова К.Р., Гришанова М.Р.
17. СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....76
Северин А.Г.
18. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ.....78
Кофонова О.П.
19. КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА, КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ВИД ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ.....81
Иванова М.О.

20. INTERNET-РЕКЛАМА, КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ПОСТРОЕНИЯ УСПЕШНОЙ РЕКЛАМНОЙ КОМПАНИИ.....84
Иванова М.О.

21. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ НА БЛАГОСОСТОЯНИЕ НАСЕЛЕНИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ.....87
Морозова С.В., Бирюкова И.А.

22. ПОЛИТИКА И НАПРАВЛЕННОСТЬ КАЗАХСТАНА ПО КОНТРОЛЮ ЗА ВЫБРОСАМИ ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ.....91
Усубалиева С.Д., Борибай Э.С.

Абраамян Алина Вазгеновна
Abraamyan Alina
Магистрант 1 года обучения
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Калужский филиал),
Россия, г. Калуга
E-mail: luyesik@mail.ru

УДК 658

ОГРАНИЧЕНИЯ И УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ОПЕРАЦИОННОГО АНАЛИЗА ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

RESTRICTIONS AND CONDITIONS OF APPLICATION OF THE OPERATIONAL ANALYSIS AT ADOPTION OF ADMINISTRATIVE DECISIONS IN THE ORGANIZATION

Аннотация: в данной статье изучены основные допущения и ограничения при использовании информации для операционного анализа.

Abstract: in this article the main assumptions and restrictions when using information for the operational analysis are studied.

Ключевые слова: операционный анализ; допущения; производственный леверидж; CVP-анализ.

Keywords: operational analysis; assumptions; production leverage; CVP-analysis.

При использовании информации, полученной в результате проведении анализа «затраты – объем - прибыль», необходимо помнить о том, что эта информация была подготовлена на основе использования определенных допущений. Если эти допущения не будут учтены, существует вероятность того, что в результате использования этой информации будут допущены серьезные ошибки и сделаны неправильные выводы. Ниже приведен пример основных допущений и ограничений:

- поведение общих затрат и выручки жестко определено и линейно в пределах релевантного уровня;
- подробная классификация затрат с подразделением на переменные и постоянные. Отсутствие такой классификации сделает невозможным расчет точки безубыточности и маржинального дохода
- постоянные затраты не изменяются вместе с изменениями объема производства в пределах релевантного уровня;
- переменные затраты прямо пропорциональны объему в пределах релевантного уровня;
- переменные затраты на единицу продукции (удельные переменные затраты) являются постоянными;
- цена реализации единицы продукции не меняется;
- цены на материалы и услуги, используемые в производстве, не меняются;
- производительность труда не меняется;
- отсутствуют структурные сдвиги;
- объем производства является единственным фактором, влияющим на изменение затрат и доходов организации;
- объем продаж равен объему производства или изменения начальных и конечных запасов в итоге незначительны (влияние изменения величины запасов на CVP анализ зависит от того, какой метод оценки запасов применяется);
- ассортимент продукции в организации, где производится ряд различных товаров или оказывается несколько видов услуг, является неизменным;
- расчет и анализ только одной точки безубыточности. Это допущение предусматривает, что существует производство только одного вида продукции. При многопродуктовом производстве рассчитываются несколько точек критического объема производства;
- временная стоимость денег не принимается во внимание [7,41]

Переменные затраты и продажная цена на единицу продукции, используемые при анализе, представляют собой средневзвешенный показатель затрат на различные единицы продукции и цен на соответствующие товары и услуги. Если одно (или более) из данных допущений отсутствует, применение анализа «затраты – объем прибыль» может привести к ошибкам. Так как в деятельности организаций и во внешней экономической среде постоянно происходят изменения, пользователь CVP-анализа должен постоянно пересматривать допущения. Более того, не следует жестко связывать CVP-анализ с традиционными допущениями линейности и неизменности цен [3].

Приводимый порядок расчета точки безубыточности является очень простым и позволяет быстро и без сложных расчетов найти искомую величину. Однако следует остановиться на некоторых допущениях, которые при этом принимаются.

Во-первых, предполагается, что, расширяя объем продаж, организация не изменяет продажную цену. В отношении длительного времени и большого объема продукции такое предположение не является правомерным. Однако для короткого промежутка времени и небольших объемов оно вполне приемлемо.

Во-вторых, аналогичное предложение относится и к затратам. Известно, что при расширении объема производства темп изменения затрат различный. На определенном этапе начинает действовать закон убывающей отдачи, и темп роста издержек ускоряется. Это выражается в росте предельных издержек в случае, если производственные мощности оказываются чрезмерно загруженными. Однако здесь предполагается, что затраты растут равномерно, что также вполне приемлемо, если организация работает с нормальной загрузкой и сильных колебаний в объеме выпуска не наблюдается. Необходимо иметь в виду, что чувствительность прибыли к изменению объема продаж может быть неоднозначной в организациях, имеющих различное соотношение постоянных и переменных затрат. Чем выше удельный вес постоянных затрат в общей сумме затрат организации, тем в большей степени изменяется величина прибыли по отношению к темпам изменения выручки организации.

Следует отметить, что в конкретных ситуациях проявления механизма производственного левериджа могут быть особенности, которые необходимо учитывать в процессе его использования. Эти особенности состоят в следующем:

а) положительное воздействие производственного левериджа начинает проявляться лишь после того, как организация преодолело точку безубыточности своей деятельности. Для того чтобы положительный эффект производственного левериджа начал проявляться, организация должно получить достаточный размер маржинального дохода, чтобы покрыть свои постоянные затраты. Это связано с тем, что организация обязано возмещать свои постоянные затраты, независимо от конкретного объема продаж, поэтому чем выше сумма постоянных затрат, тем позже, при прочих равных условиях, оно достигнет точки безубыточности своей деятельности. Пока организация не обеспечило безубыточность своей деятельности, высокий уровень постоянных затрат будет являться дополнительным «грузом» на пути к достижению точки безубыточности;

б) по мере дальнейшего увеличения объема продаж и удаления от точки безубыточности эффект производственного левериджа начинает снижаться. Каждый последующий процент прироста объема продаж будет приводить к нарастающему темпу прироста суммы прибыли;

в) механизм производственного левериджа имеет и обратную направленность: при снижении объема продаж в еще большей степени будет уменьшаться размер прибыли организации;

г) между производственным левериджем и прибылью организации существует обратная зависимость. Чем выше прибыль организации, тем ниже эффект производственного левериджа, и наоборот. Это позволяет сделать вывод о том, что производственный леверидж является инструментом, уравнивающим соотношения уровня доходности и уровня риска в процессе осуществления производственной деятельности;

д) эффект производственного левериджа проявляется только в коротком периоде. Это определяется тем, что постоянные затраты организации остаются неизменными лишь на протяжении короткого отрезка времени. Как только в процессе увеличения объема продаж происходит очередной скачок суммы постоянных затрат, организации необходимо преодолевать новую точку безубыточности или приспосабливать к ней свою производственную деятельность. Иными словами,

после такого скачка производственный леверидж проявляется в новых условиях хозяйствования по-новому.

Для идентификации характера взаимосвязи безубыточности деятельности и финансового состояния организации (в частности – устойчивость), а также правильного принятия управленческих решений на основе проведенного анализа детализируем традиционно выделяемые на основе концепции безубыточности две зоны – убыточной и прибыльной деятельности – посредством подразделения каждой из них на две «подзоны». Используя графоаналитический метод, выделим зоны экономической эффективности, последовательно формирующие устойчивость организаций: зону критической убыточности и зону маржинальной доходности (в области убыточности) и зоны доходности, необходимой для самоокупаемости и для самофинансирования (в области прибыльности) (рисунок 1) [4].

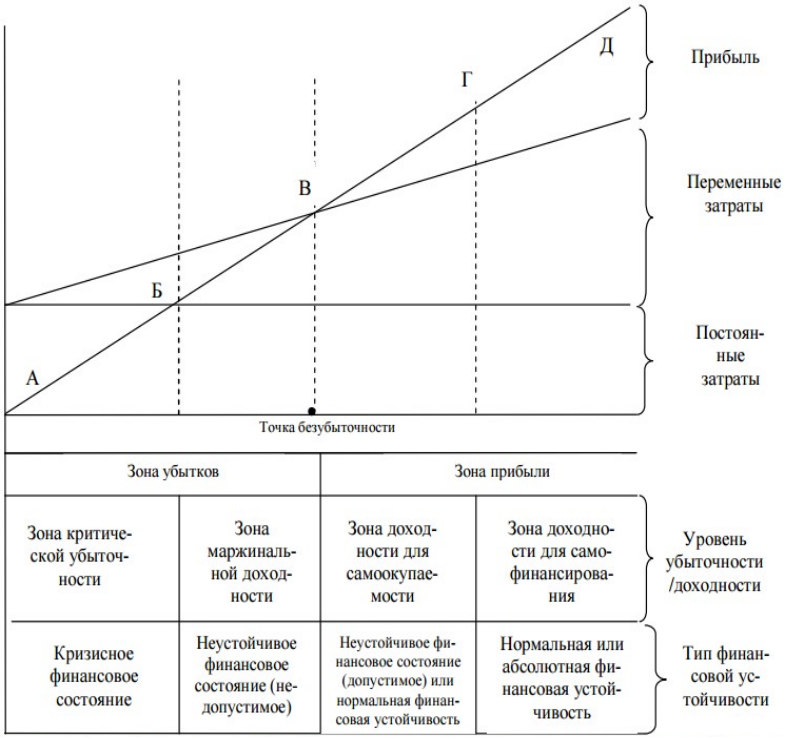

Рисунок 1. Взаимосвязь безубыточности и устойчивости организаций в различных зонах экономической эффективности их функционирования

При этом установленное наличие четкой связи прибыли/убытка с собственным капиталом, а собственного капитала с устойчивостью, дало возможность соотнести эти зоны с конкретным типом финансовой устойчивости. Для каждой зоны определены финансово – экономические характеристики:

– зона критической убыточности. Организация за счет денежной выручки от продаж не способна покрывать высокие постоянные затраты и несет систематические убытки, что приводит к сокращению масштабов производственной деятельности, вовлечению в покрытие убытков собственного капитала с его последующей полной утратой, а также заемных и привлеченных средств. Это, в свою очередь, провоцирует возникновение и рост просроченных долгов и, как следствие, – возникновение неплатежеспособности. Финансовое состояние характеризуется как кризисное;

– зона маржинальной доходности. Организация способна нарабатывать сумму выручки, достаточную для покрытия переменных и части постоянных затрат, тем самым сокращая убыточность производственной деятельности и увеличивая темпы нарастания доходности по мере приближения к точке безубыточности. Однако величина собственного капитала остается низкой, в формировании оборотных активов практически не участвуют собственные оборотные средства, преобладают заемные и привлеченные источники покрытия, что обуславливает неликвидность и неплатежеспособность организации. Это соответствует недопустимо неустойчивому финансовому

состоянию организации. Несмотря на то, что в данной зоне сохраняется убыточная деятельность, последняя начинает приносить организации маржинальный доход, за счет которого постепенно полностью покрываются фиксированные издержки производства;

– зона доходности, необходимой для самоокупаемости. Организация получает выручку от продаж, размер которой обеспечивает возмещение всей суммы произведенных в процессе производства и реализации продукции постоянных и переменных затрат, и получение определенной прибыли. Из нее организация должна обеспечить выполнение финансовых обязательств перед государством, покрыть расходы на уплату процентов за кредит, сформировать финансовые резервы в соответствии с действующим законодательством и учредительными документами, обеспечить формирование критического минимума собственных оборотных средств, выплатить объявленные дивиденды по привилегированным акциям и покрыть убытки прошлых лет. Нахождение в этой зоне свидетельствует о способности организации к самоокупаемости и нормальной финансовой устойчивости. Однако вблизи точки безубыточности сумма полученной прибыли незначительна и недостаточна для формирования оптимального размера собственного оборотного капитала, полного покрытия накопленных убытков и погашения реструктурированных долгов. Поэтому в организациях данной зоны сохраняются высокий уровень задолженности, низкая ликвидность, неплатежеспособность, а их общее финансовое состояние оценивается как допустимо неустойчивое. По мере удаления от точки безубыточности все характеристики улучшаются и обеспечивается самоокупаемость организации;

– зона доходности, необходимой для самофинансирования. Организация получает стабильно высокий уровень прибыли, что позволяет финансировать деятельность на расширенной основе, то есть осуществлять за счет собственных доходов реальные инвестиции, обеспечивать обусловленный ими прирост собственных оборотных средств, погашение долгосрочных кредитов с начисленными процентами, финансирование социальных нужд, выплату дивидендов по всем акциям и т.п. Финансовое состояние организаций в этой зоне является устойчивым, изменяя свой уровень от нормального на абсолютный.

Таким образом, в реальности, переменные и постоянные затрат имеют, как правило, прямую и косвенную составляющие, что не делает эти затраты безусловно зависимыми или безразличными от изменения объемов деятельности. Отсутствие запасов непроданной продукции может являться частным случаем в бизнесе. Рост производительности труда под воздействием опыта работы (кривая квалификации) не оставляет удельные переменные затраты без изменения. Однако, указанные ограничения лишь подтверждают, что анализ безубыточности может быть более сложным в условиях реальной действительности, но его процедура направлена на поиск путей решения вопросов ценообразования, ассортиментной политики, повышения рентабельности производства и продаж.

CVP- анализ должен способствовать уменьшению риска, связанного с выбором правильного решения, усилению творческого начала в его принятии. Он должен строится на информации учета, отчетности, планов и прогнозов. Требования к анализу предъявляются из-за потребностей управления. Сам же анализ может предъявлять требования к учету, естественно, не ради анализа, а в целях его результативности для управления. Основное требование к учетной системе заключается в учете переменных затрат с максимальной степенью детализации, чтобы получить ответ на вопрос эффективности каждой сделки в отдельности, в том числе: по виду деятельности, менеджеру, региону и складу [6].

Следует обратить внимание, что математическая модель «затраты-объем-прибыль» должна лежать в основе как подсистем для прогнозирования финансовых результатов так и для подсистем управлением ценообразованием. Особое внимание следует уделить классификации затрат по их поведению, то есть разделению на постоянные и переменные затраты с учетом возможностей информационной системы вести детальный учет по переменным затратам. Однако, не стоит забывать, что затраты на ведение такого детального учета, могут превышать пользу от потенциальных возможностей такого учета. То есть, во всем следует соблюдать меру, тем более, что в большинстве случаев экспертное мнение имеет большой вес.

Библиографический список:

1. Губанова Е.В. Управленческий анализ: Учебно-методический комплекс/ФГБОУ ВПО "Академия бюджета и казначейства Министерства финансов Российской Федерации", филиал в г. Калуга. - Калуга, 2010. -104 с.
2. Губанова Е.В. Экономический анализ: Учебно-методический комплекс дисциплины для студентов 080507.65 -Менеджмент организации. - Калуга, 2013. -63 с.
3. Губанова Е.В., Орловцева О.М. Применение операционного анализа для обоснования принимаемых управленческих решений. – Калуга, 2016. – 84 с.
4. Ледовская Е.В. О концепции безубыточности в системе обеспечения финансовой устойчивости предприятий // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. – 2015. – №3(23).
5. Орловцева О.М., Губанова Е.В. Практические аспекты использования операционного анализа как инструмента в оценке эффективности принимаемых управленческих решений в организации // Аграрный вестник Верхневолжья. -2017. - № 1 (18). - С. 87-93.
6. Пономаренко Е. CVP - анализ как инструмент принятия управленческих решений [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.klerk.ru/soft/articles/383778/ (дата обращения 30.03.2017)
7. Санин М.К. Управленческий учет: Учебное пособие. — СПб : СПбГУ ИТМО, 2014. – 220 с.

Волкова Полина Максимовна
Volkova Polina Maksimovna
студентка Самарского национального исследовательского университета имени академика С.П. Королева, г. Самара
E-mail: polinavol94@gmail.com

УДК 331.2

МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ОПЛАТЫ ТРУДА И ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ

MINIMUM WAGE AND LIVING WAGE

Аннотация: в данной статье рассматривается проблема МРОТ и прожиточного минимума, а также их взаимосвязь. Приводится анализ показателей.

Abstract: in this article the problem of the minimum wage rate and a living wage, and also their interrelation is considered. The analysis of indicators is provided.

Ключевые слова: МРОТ, прожиточный минимум, потребительская корзина, оплата труда, цены.

Keywords: Minimum wage rate, living wage, consumer basket, compensation, prices.

В данной статье я хочу затронуть проблему величин минимального размера оплаты труда (МРОТ) и прожиточного минимума. Что означают эти понятия, чем они отличаются друг от друга? Я думаю, что поднятая проблема актуальна в России, а особенно сейчас, когда экономический кризис набирает все большие обороты.

Начнем с определений.

Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) – это минимально возможная величина заработной платы, которую предприятие может начислять своему сотруднику. Также эта величина используется в расчетах при определении суммы для выплат пособий по безработице и временной нетрудоспособности. Работодатель не может начислить своему сотруднику заработную плату ниже минимального уровня.[1]

Прожиточный минимум – это стоимостная оценка потребительской корзины, включающей в себя минимальные наборы продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека и сохранения его здоровья, а также обязательные налоги и сборы. [2]

В общем, МРОТ — это законодательно закрепленный минимум, используемый для регулирования размера оплаты труда [3] , а прожиточный минимум — показатель, который используют лишь для статистики. Соответственно, работодатели не в праве платить работникам меньше, чем МРОТ, но в праве платить меньше, чем прожиточный минимум.

Говоря о прожиточном минимуме, необходимо упомянуть ещё одно понятие — это минимальная потребительская корзина. Потребительская корзина – минимальный набор продуктов, товаров и услуг, необходимый для жизнедеятельности человека.[4] На основе потребительской корзины или минимальной потребительской корзины рассчитывается прожиточный минимум.

Теперь перейдем к числовым значениям минимального размера оплаты труда и прожиточного минимума:

Таблица 1[5]

Размер МРОТ и прожиточного минимума

МРОТ	7500 рублей
Прожиточный минимум	9889 рублей

(МРОТ с 1.07.16; прожиточный минимум за 3 квартал 2016 года)

Стоит отметить, что МРОТ с 1.07.16 больше, чем 1.01.16 на 1296 рублей.

Но и величина прожиточного минимума за 3 квартал в 2016 году стала больше, чем за 1 квартал 2016 на 113 рублей. Однако во 2 квартале 2015 года прожиточный минимум составлял 10017 рублей.

Не понятно, каким образом осуществляются эти расчеты, и насколько они соответствуют реальному положению дел. Так, в 2015 году цены на продукты были меньше, чем сейчас - это факт, а прожиточный минимум почему-то был больше. Понятно, что на размер прожиточного минимума влияет состав потребительской корзины, установленной ФЗ № 227 "О потребительской корзине" в целом по Российской Федерации". Но этот закон не меняли с 2012 года.[6] Так что же тогда, выросли заработные платы? Упали цены? Почему прожиточный минимум так странно изменяется?

Даже несмотря на увеличение минимально размера оплаты труда в РФ, этот показатель остается очень мал; можно даже назвать все вышеназванные нормы минимальнее минимальных. Не обязательно даже делать какие-либо расчеты, чтобы доказать это. Ведь каждый, читающий эту статью, прекрасно понимает, что на сегодняшний день в России невозможно достойно жить на 7500 рублей. Если говорить точнее, то невозможно жить на 7500 рублей, на такую сумму придется «выживать». На зарплату, равную МРОТ трудно будет вести нормальную жизнедеятельность одному человеку. Ведь этот человек ест, покупает себе одежду, где-то живет, платит за это жилье, пользуется транспортом, как-то проводит свой досуг. Тогда что же говорить о человеке, у которого есть ребенок, пожилые родители.

Проводилось уже достаточное количество экспериментов, когда люди пытались жить на норму прожиточного минимума, питаться только так, как "советует" установленная потребительская корзина. В Интернете можно найти большое количество вот таких вот экспериментов со своим здоровьем. Да, именно со здоровьем. Люди, пытавшиеся жить "по минимуму" не только на досуге экономили (о досуге вообще можно забыть с такими средствами), но и на продуктах. Чиновники, студенты, журналисты - все худели, причем не на 2-3 килограмма, плохо себя чувствовали и даже заболевали. Эксперименты проводили и на свиньях, и они также похудели.[7] Таким образом, даже животным сложно и невозможно так жить, тогда что говорить о людях...

Также возникает вопрос: как может быть минимальный размер оплаты труда меньше прожиточного минимума? Зачем рассчитывать прожиточный минимум, если он не влияет на ставку МРОТ? Хотя тенденция увеличения МРОТ не может не радовать.

Таблица 2[8]

Динамика изменения МРОТ с 2011 по 2016 год

Срок, с которого установлен минимальный размер оплаты труда	Сумма минимального размера оплаты труда (руб., в месяц)
с 1 июля 2016 г.	7500
с 1 января 2016 г.	6204
с 1 января 2015 г.	5965
с 1 января 2014 г.	5554
с 1 января 2013 г.	5205
с 1 июня 2011 г.	4611

Я не говорю о том, что МРОТ должен быть каким-то запредельным. Но он должен быть хотя бы равен значению прожиточного минимума. Я надеюсь, что люди, прочитавшие мою статью оценят ее и, может быть, смогут повлиять на решение данной проблемы. Я, к сожалению, не обладаю той властью и теми знаниями, которые помогли бы в решении этого вопроса. Но очень хочется, чтобы люди, которые этим обладают, задумались и приняли серьезные меры, чтобы улучшить уровень жизни нашего прекрасного населения. Ведь минимальный размер оплаты труда и прожиточный минимум напрямую связаны с понятием уровня и качества жизни людей.

Библиографический список:

1. Информационный сайт«Hilook» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://hilook.ru

2. Социально-экономический сайт «Моя зарплата» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.mojazarplata.ru

3. Сайт юридической помощи «Иски+» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://iskiplus.ru

4. Информационный сайт «Банки » [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.banki.ru

5. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://consultant.ru

6. Федеральный закон от 03.12.2012 N 227-ФЗ "О потребительской корзине в целом по Российской Федерации"

7. Интернет-журнал «Руна» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://runaruna.ru/

8. Сайт компании «Гарант» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://base.garant.ru

Григорьева Анастасия Юрьевна
Grigoreva Anastasia Y
Тюменский техникум индустрии питания, коммерции и сервиса
E-mail: 97nasty@mail.ru

УДК 657

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ И АНАЛИЗА ГОДОВОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

THE METHOD OF FORMATION AND ANALYSIS OF ANNUAL FINANCIAL STATEMENTS

Аннотация. В данной статье были изучены основные формы годовой бухгалтерской отчетности и рассмотрена методика анализа показателей форм. Годовая бухгалтерская отчетность содержит наиболее полную информацию о деятельности предприятия. Она позволяет всесторонне и глубоко провести анализ деятельности предприятия, вскрыть имеющиеся резервы ее улучшения, правильно оценить положительные и отрицательные тенденции в развитии производства и финансовом положении предприятия.

Abstract. In this paper, we have studied the basic forms of the annual financial statements and the method of analysis of indicators of forms. Annual financial statements contains the most complete information about the company's business. It allows to comprehensively and deeply analyze the activities of the enterprise, to reveal the reserves of its improvement, to correctly assess positive and negative trends in the development of production and financial position of the company.

Ключевые слова: Бухгалтерская, финансовая, отчетность
Keywords: Accounting, financial, reporting

Введение. Тема привлекает внимание в связи с тем, что годовая бухгалтерская отчетность показывает имущественное и финансовое положение организации и результатах ее хозяйственной деятельности. Отчетность представляет собой совокупность показателей, отражающих результаты хозяйственной деятельности организации за отчетный период.

Данные бухгалтерской отчетности используются внешними пользователями для оценки эффективности деятельности организации. Вместе с тем отчетность необходима для оперативного руководства хозяйственной деятельностью и служит исходной базой для последующего планирования, отчетность должна быть достоверной, своевременной. В ней должна обеспечиваться сопоставимость отчетных показателей с данными за прошлые периоды. Достоверной и полной считают отчетность, составленную исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету.

Юридическими лицами могут быть организации, которые главной целью видят извлечение прибыли (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели (некоммерческие организации).

Коммерческая организация представляет собой субъект хозяйствования, основной цель которого является приобретение прибыли, полученной в ходе осуществляемой деятельности. Коммерческие организации могут иметь самые разные формы хозяйствования, а, в соответствии с этим, права, обязанности и ответственность.

Бухгалтерская отчетность представляет собой единую систему данных об финансовом и имущественном положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности. Составляют ее по данным бухгалтерского учета.

По периодичности составления различают внутригодовую и годовую отчетность. Внутригодовая отчетность включает отчеты за день, пятидневку, декаду, половину месяца, месяц, квартал и полугодие. Внутригодовую статистическую отчетность обычно называют текущей статистической отчетностью, а внутригодовую бухгалтерскую — промежуточной бухгалтерской отчетностью. Годовая отчетность — это отчеты за год.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность коммерческих организаций включает документы, приведенные на рисунке 1:

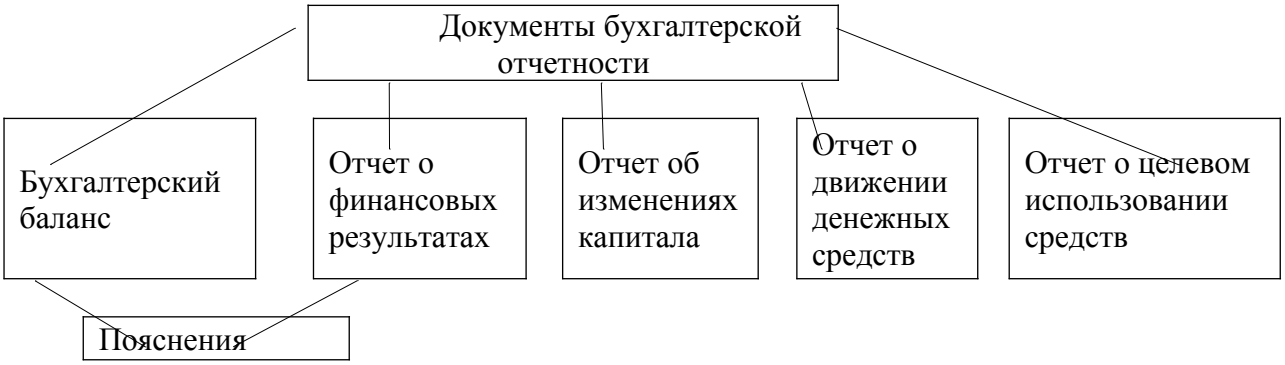

Рисунок 1 - Документы бухгалтерской отчетности.

Некоммерческая организация – организация целью, которой является создание каких-либо социальных благ для государства и населения. К ним можно отнести благотворительные мероприятия, культурные программы, спортивные соревнования, научные конференции, мероприятия по охране здоровья людей или по защите окружающей среды. Некоммерческая организация не преследует цель получения прибыли, так как действует на добровольных началах для достижения общественных благ. А поскольку такая организация не получает прибыли в виде денежных средств или иных материальных активов, она не может распределять ее среди своих учредителей.

В соответствии с Федеральным законом "О бухгалтерском учете" годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность некоммерческой организации, за исключением случаев, установленных настоящим Федеральным законом и иными федеральными законами, состоит из бухгалтерского баланса, отчета о целевом использовании средств и приложений к ним.

В соответствии с ПБУ 4/99, некоммерческие организации не обязаны в составе бухгалтерской отчетности раскрывать информацию о наличии и изменениях уставного (складочного) капитала, резервного капитала и других составляющих капитала организации.

При заполнении форм бухгалтерской отчетности приводятся все предусмотренные в них показатели. В случае не заполнения той или иной статьи (строки, графы) типовой формы бухгалтерской отчетности из-за отсутствия у организации соответствующих активов, пассивов, операций эта статья (строка, графа) прочеркивается.

Если при составлении типовых форм бухгалтерской отчетности организацией выявляется недостаточность данных для формирования полного представления об имущественном и финансовом положении организации, а также финансовых результатах её деятельности, то в бухгалтерскую отчетность организации включаются соответствующие дополнительные показатели.

При этом организация имеет право представлять формы бухгалтерской отчетности на бланках, изготовленных самостоятельно, но должны быть сохранены коды строк по показателям, предусмотренным в типовых формах и сохраняемым организацией при заполнении, а также итоговые показатели и коды строк разделов и групп статей бухгалтерского баланса.

Бухгалтерская отчетность должна быть составлена на русском языке и в валюте Российской Федерации. Бухгалтерская отчетность подписывается руководителем и главным бухгалтером организации. В организациях, где бухгалтерский учет ведется на договорных началах специализированной организацией или специалистом, бухгалтерская отчетность подписывается руководителем организации, руководителем специализированной организации либо специалистом, ведущим бухгалтерский учет.

Методы и организация исследования. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности – это процесс, при помощи которого оценивается прошлое и текущее финансовое положение, и результаты деятельности организации.[1]

Последовательность анализа финансовой деятельности предприятия представим в следующем виде (рисунок 2):

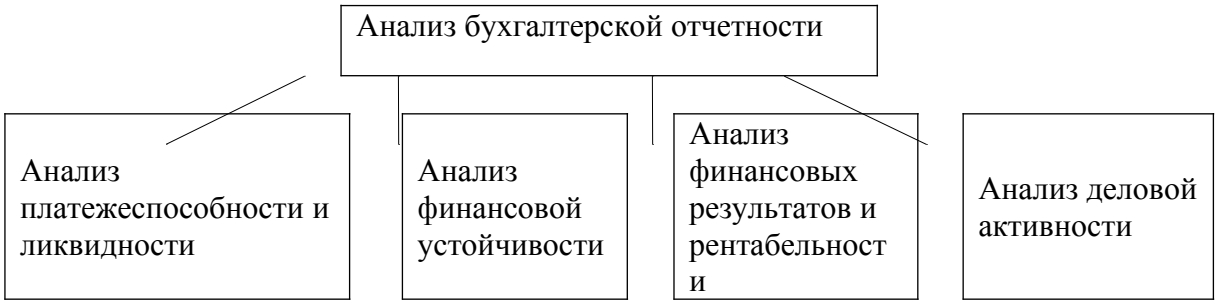

Рисунок 2 - Этапы анализа финансовой деятельности предприятия

Анализ платежеспособности и ликвидности является основными характеристиками финансового состояния организации. Платежеспособность – возможность предприятия расплачиваться по своим обязательствам.[2]

Поскольку одни виды активов обращаются в деньги быстрее, другие медленнее, необходимо группировать активы предприятия по степени ликвидности, т. е. по возможности обращения в денежные средства. Сгруппированные по степени ликвидности активы представим в таблице 1:

Таблица 1 - Классификация активов предприятия

Название группы	Экономическое содержание
Наиболее ликвидные активы (А1)	Денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения в ценные бумаги
Быстрореализуемые активы (А2)	Депозиты и дебиторская задолженность
Медленнореализуемые активы (А3)	Готовая продукция, запасы сырья, материалы и полуфабрикаты.
Труднореализуемые активы (А4)	Земля, здания, оборудование, продажа которых требует значительного времени.

Для определения платежеспособности предприятия с учетом ликвидности его активов обычно используют баланс. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении размеров средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с суммами обязательств по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. Пассивы баланса по степени срочности их погашения можно подразделить следующим образом (таблица 2).

Таблица 2 - Классификация пассивов предприятия

Название группы	Экономическое содержание
П1- наиболее срочные обязательства	кредиторская задолженность
П2 – краткосрочные обязательства	краткосрочные кредиты и займы
П3 – долгосрочные обязательства	долгосрочные кредиты и займы, арендные обязательства и др.

П4 – постоянные пассивы	Собственные средства, за исключением арендных обязательств и задолженности перед учредителями.

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия такими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

А1 ¿ П1, то наиболее ликвидные активы равны наиболее срочным обязательствам или перекрывают их;

А2 ¿ П2, то быстрореализуемые активы равны краткосрочным пассивам или перекрывают их;

А3 ¿ П3, то медленнореализуемые активы равны долгосрочным пассивам или перекрывают их;

А4 ¿ П4, то постоянные пассивы равны труднореализуемым активам или перекрывают их.

Одновременное соблюдение первых трех правил обязательно влечет за собой достижение и четвертого, ибо если совокупность первых трех групп активов больше (или равна) суммы первых трех групп пассивов баланса, то есть

А1+А2+А3 ¿ П1+П2+П3, то четвертая группа пассивов обязательно перекроет (или будет равна) четвертую группу активов, т. е. А4 ¿ П4.

Последнее положение имеет глубокий экономический смысл: когда постоянные пассивы перекрывают труднореализуемые активы, соблюдается важное условие платежеспособности – наличие у предприятия собственных оборотных средств, обеспечивающих бесперебойный воспроизводственный процесс; равенство же постоянных пассивов и труднореализуемых активов отражает нижнюю границу платежеспособности за счет собственных средств предприятия.[4]

Для оценки платежеспособности предприятия используются три относительных показателя ликвидности: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент текущей ликвидности.

Формула для расчёта коэффициента абсолютной ликвидности:

$$Каб.л. = ДС+КФВ / КЗ + КЗС + ПрКО \quad (1)$$

где Каб.л. – коэффициент абсолютной ликвидности;
ДС – денежные средства;
КФВ – краткосрочные финансовые вложения;
КЗ – кредиторская задолженность;
КЗС – краткосрочные заемные средства;
ПрКО – прочие краткосрочные обязательства.

Формула для расчёта коэффициента быстрой ликвидности:

$$Кб.л. = ДС + КФВ + КДЗ / КО \quad (2)$$

где Кб.л. – коэффициент быстрой ликвидности;
ДС – денежные средства;
КФВ – краткосрочные финансовые вложения;
КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;
КО – краткосрочные обязательства.

Формула для расчёта коэффициента текущей ликвидности:

$$Ктл = ОА /КО \quad (3)$$

где Кт.л. – коэффициент текущей ликвидности;
ОА – оборотные активы;
КО – краткосрочные обязательства.

Показатели финансовой устойчивости позволяют оценить степень защищенности инвесторов и кредиторов, так как отражают способность предприятия, погасит долгосрочные обязательства.

Рассмотрим следующие коэффициенты: коэффициент автономии, коэффициент соотношения заемных и собственных средств, коэффициент маневренности, коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками.

Формула для расчёта коэффициента автономии:

$$КА = СБ / Активы \quad (4)$$

где КА – коэффициент автономии;
СБ – собственный капитал.

Формула для расчёта коэффициента соотношения заемных и собственных средств:

$$Кзис = ЗК / СК \quad (5)$$

где Кзис – коэффициент соотношения заемный и собственных средств;
ЗК – заемный капитал
СК – собственный капитал.

Формула для расчёта коэффициента маневренности:

$$КМ = СОС / СК \quad (6)$$

где КМ – коэффициент маневренности;
СОС – собственные оборотные средства;
СК – собственный капитал.

Формула для расчёта коэффициента обеспеченности запасов и затрат собственными источниками:

$$КОЗ = СОС / З \quad (7)$$

где КОЗ – коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками;
СОС – собственные оборотные средства;
З – запасы.

Эффективность текущей деятельности предприятия характеризует деловая активность, она связана с результативностью использования материальных, трудовых, финансовых ресурсов предприятия.

Основные показатели деловой активности: оборачиваемость собственного капитала, оборачиваемость запасов, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость кредиторской задолженности, фондоотдача основных средств.

Формула для расчёта оборачиваемости собственного капитала:

$$ОСК = В / СК \quad (8)$$

где ОСК – оборачиваемость собственного капитала;
В – выручка;
СК – собственный капитал.

Формула для расчёта оборачиваемости запасов:

$$ОЗ = СП / СЗ \quad (9)$$

где ОЗ – оборачиваемость запасов;
СП – себестоимость продукции;
СЗ – стоимость запасов.

Формула для расчёта оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$ОДЗ = В / ДЗ \quad (10)$$

где ОДЗ – оборачиваемость дебиторской задолженности;
В – выручка;
ДЗ – дебиторская задолженность.

Формула для расчёта оборачиваемости кредиторской задолженности:

$$ОКЗ = СПТ / КЗ \quad (11)$$

где ОКЗ – оборачиваемость кредиторской задолженности;
СПТ – себестоимость проданных товаров;
КЗ – кредиторская задолженность.

Формула для расчёта фондоотдачи основных средств:

$$Фос = В / Ост.ОС \quad (12)$$

где ФО – фондоотдача;
В – выручка;
Ост.ОС – остаточная стоимость основных средств.

Одним из главных итогов деятельности предприятия за отчетный период являются показатели рентабельности. Основные показатели рентабельности: рентабельность активов, рентабельность продаж, рентабельность основных производственных фондов.

Формула для расчёта рентабельности активов:

$$РА = (ЧП / СВА)*100\% \quad (13)$$

где РА – рентабельность активов;
ЧП – чистая прибыль;
СВА – среднегодовая величина активов.

Формула для расчёта рентабельности продаж:

$$РП= ЧП / В \quad (14)$$

где РП – рентабельность продаж;
ЧП – прибыль;
В – выручка.

Формула для расчёта рентабельности собственного капитала:

$$РСК = ЧП / СК \quad (15)$$

где РСК – рентабельность собственного капитала;
ЧП – чистая прибыль;
СК – собственный капитал.

Заключение.

В ходе написания статьи были изучены основные формы годовой бухгалтерской отчетности и рассмотрена методика анализа показателей форм. Из этого мы даем определение годовой бухгалтерской отчетности – это информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период. В современных условиях правильное определение реального финансового состояния имеет

огромное значение для самого предприятия. Ведь главной целью проведения финансового анализа является обеспечение устойчивой работы предприятия в конкретных экономических условиях.

Бухгалтерская отчетность должна представлять объективную и полную картину о финансовом положении предприятия на определенную дату. Достоверной и полной считают отчетность, составленную исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету. Отчетность представляет собой единую систему данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности.

К документам по бухгалтерской отчетности относятся: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, отчет о целевом использовании средств.

Анализ бухгалтерской отчетности – это процесс, при помощи которого оценивается прошлое и текущее финансовое положение, и результаты деятельности организации.[3]

Итак, годовая бухгалтерская отчетность содержит наиболее полную информацию о деятельности предприятия. Она позволяет всесторонне и глубоко провести анализ деятельности предприятия, вскрыть имеющиеся резервы ее улучшения, правильно оценить положительные и отрицательные тенденции в развитии производства и финансовом положении предприятия.

Библиографический список:

1. Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности

2. Донцова, Л.В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности.

3.Камысовская, С.В. Бухгалтерская финансовая отчетность. Формирование и анализ показателей

4. О. В. Ефимова, М. В. Мельник Анализ финансовой отчетности

Джанхотова Зарина Аслановна
Dzhankhotova Zarina Aslanovna
магистр ФГБОУ ВО «Адыгейского государственного университета»
E-mail: zarina_dzhankhotova@mail.ru

УДК 657

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОТЛОЖЕННЫХ НАЛОГОВЫХ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ.

THE ECONOMIC ESSENCE OF DEFERRED TAX ASSETS AND LIABILITIES.

Аннотация: Статья посвящена в раскрытии экономической сущности отложенных налоговых активов и обязательств, а также охватывает следующие ключевые вопросы: отражение в бухгалтерском балансе отложенных налоговых активов и обязательств, объединение бухгалтерской и налоговой отчетности и сближение бухгалтерского учета с международными стандартами.

Abstract: the Article is devoted to disclosing of economic essence of deferred tax assets and liabilities and also covers the following key issues: reflection in the balance sheet deferred tax assets and liabilities, the pooling of financial and tax reporting and convergence of accounting with international standards.

Ключевые слова: отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства, прибыль, бухгалтерский учет.

Key words: deferred tax assets deferred tax liabilities profit accounting.

Активное развитие рынков капитала в мировой экономике привело к тому, что во многих странах мира начала складываться тенденция обособления бухгалтерского от налогового учета прибыли.

Формирование показателей прибыли, определяемых по разным правилам для целей бухгалтерского и налогового учета, требует отражения в бухгалтерской отчетности влияния налоговых последствий хозяйственных операций на финансовые результаты коммерческой организации. В отечественной и международной учетной практике данная цель достигается посредством признания отложенных налоговых активов и обязательств.

В процессе проведенного исследования установлено, что отечественные нормативно-правовые акты в области регулирования учета расчетов по налогу на прибыль определяют отложенные налоговые активы и обязательства как часть налога на прибыль организации, а не как самостоятельные виды активов и обязательств.

Учитывая перспективы развития отечественного бухгалтерского учета и его сближения с международными стандартами, в работе предложено придерживаться терминологии активов и обязательств, используемой в международных стандартах финансовой отчетности.

В соответствии с МСФО актив – это ресурс, контролируемый компанией, возникший в результате событий прошлых периодов, от которых компания ожидает будущие экономические выгоды.

По нашему мнению, отложенный налоговый актив представляет собой особый, специфический вид актива, не имеющий материально-вещественной формы, предназначенный для отражения влияния будущих налоговых последствий хозяйственных операций на бухгалтерскую прибыль (убыток) организации и приводящий к экономическим выгодам организации в виде уменьшения налога на прибыль, подлежащего уплате в будущих отчетных периодах.

В ходе проведенного исследования нами определены следующие отличительные признаки отложенных налоговых активов, позволяющие обособить их от других видов активов, отражаемых в бухгалтерском балансе:

- отложенные налоговые активы не имеют материально-вещественной формы;
- в нормативно-правовых актах по бухгалтерскому учету не закреплена обязанность организации проведения инвентаризации отложенных налоговых активов;
- отложенные налоговые активы не способны выступать самостоятельным объектом гражданских прав и не могут являться предметом договоров мены и купли-продажи;
- активы подлежат признанию в бухгалтерском балансе при условии существования вероятности того, что организация получит налогооблагаемую прибыль в последующих отчетных периодах.

Отложенные налоговые обязательства в ряде исследований отечественных ученых, а также нормативно-правовых актах по бухгалтерскому учету трактуются как самостоятельная часть кредиторской задолженности, которой, они, с нашей точки зрения не являются. При признании в учете отложенного налогового обязательства юридической обязанности уплатить сумму данного налога у организации не возникает. Отложенное налоговое обязательство - это обязательство, которое появится в будущих отчетных периодах. Отложенные налоговые обязательства, трансформируясь в текущие налоговые обязательства в будущих отчетных периодах, по своей экономической сущности являются частью финансовых результатов организации.

В соответствии с МСФО обязательство – это ресурс, контролируемый компанией, возникший в результате событий прошлых периодов и который приведет к оттоку экономических ресурсов из компании в будущем. По нашему мнению, отложенное налоговое обязательство представляет собой особый, специфический вид обязательства, предназначенный для отражения будущих налоговых последствий хозяйственных операций на бухгалтерскую прибыль (убыток) организации и приводящий к оттоку экономических ресурсов организации в виде увеличения налога на прибыль, подлежащего уплате в будущих отчетных периодах.

В большинстве случаев бухгалтеры предприятий в России стремятся максимально сблизить финансовый и налоговый учет. При этом главным аргументом этого является утверждение о том, что подобное сближение учета, т.е. ведение его в соответствии с общими правилами, позволяет значительно снизить трудоемкость учета, а следовательно, сократить затраты на его ведение. При этом сближение финансового и налогового учета приводит к минимизации различий между ними, а соответственно, к минимизации отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств. Поэтому пропадает необходимость осуществления соответствующих расчетов, имеющих своей целью определение величин ОНА, ОНО и ПНО.

Данный подход к организации бухгалтерского учета (в части сближения финансового и налогового учета) представляется достаточно спорным. В настоящее время ведение бухгалтерского учета является практически полностью автоматизированным. Причем основная часть расчетов, которые приходится проводить бухгалтеру, выполняется при помощи простейших арифметических действий и проводится по определенному алгоритму. В результате поскольку любая бухгалтерская операция алгоритмизирована, то она может быть и автоматизирована.

Таким образом, если представить осуществление бухгалтером своих функций цепочкой: формирование исходной информации формирование алгоритма обработки информации обработка информации в соответствии с заданным алгоритмом получение результата, то и в финансовом, и в налоговом учете основную трудоемкость в процессе повседневной работы будет составлять формирование исходной информации, которая в этих подсистемах является общей, поскольку совершение финансово-хозяйственной операции фактически не зависит от того, в каком количестве учетных подсистем она отражается (в одной, т.е. только в финансовом учете; двух — в финансовом и налоговом учете; трех — финансовом, налоговом и управленческом учете). Различным будет

дальнейший алгоритм обработки этой информации (порядок признания доходов и расходов, суммы признанных доходов и расходов и их распределение по видам), однако первичная информационная база будет одна.

Безусловно, определенные дополнительные затраты на алгоритмизацию процедур, используемых в различных подсистемах (финансовом и налоговом учете), будут иметь место. Но, во-первых, алгоритм осуществления бухгалтерских процедур в каждой из этих подсистем разрабатывается не организацией, а соответствующими регулирующими органами, и его можно считать уже разработанным. Во-вторых, затраты по автоматизации соответствующих учетных процедур в конкретной программной среде являются единовременными и не столь существенными по сравнению со стоимостью использования программного продукта в целом.

Таким образом, аргумент сторонников сближения финансового и налогового учета, состоящий в снижении трудоемкости, а соответственно, и затратности ведения двух параллельных систем, не выдерживает критики: значительных дополнительных затрат такое ведение не потребует. Например, возьмем наиболее распространенную причину возникновения отложенных налоговых активов или отложенных налоговых обязательств — различия в способах амортизации основных средств в финансовом и налоговом учете. При условии автоматизации ведения бухгалтерского учета с использованием программного продукта «1С: предприятие, 8.0» к информации, необходимой для финансового учета, в налоговом учете дополнительно указывается:

- срок полезного использования конкретного объекта основных средств, принятый в налоговом учете (теоретически данный срок может отличаться от срока полезного использования объекта, принятого в финансовом учете);
- метод амортизации объекта основных средств в налоговом учете (программа предлагает выбор из двух методов);
- специальный коэффициент ускорения амортизации, который может быть использован в налоговом учете;
- величина процента, определяющая «амортизационную премию» по объекту основных средств (п. 1.1 ст. 259 НК РФ);
- статья затрат для отнесения суммы амортизации объекта в налоговом учете.

Все остальные расчеты, связанные с начислением амортизации в налоговом учете (равно как и в финансовом учете), с расчетом сумм отложенных налоговых активов или отложенных налоговых обязательств, являются полностью автоматизированными, базирующимися на стандартных формулах расчета амортизации. Таким образом, налицо отсутствие существенного увеличения трудоемкости параллельного ведения финансового и налогового учета.

Библиографический список:

1. Международные стандарты финансовой отчетности 2006.: издание на русском языке. М. Аскери - АССА, 2013. - 1058 с.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая.

3. Авдеев В. Ю. Глава 25 Налогового кодекса РФ. Налоговый и бухгалтерский учет: сходства и различия. М.: НАЛОГ-ИНФО, 2012.

4. Александер Д. Бриттон А., Иориссен Э. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике. М: ВЕРШИНА, 2014. -с. 768.

5. Губко А. Особенности применения МСФО в Российской Федерации //Финансовая газета. 2011. № 21.

6. Пронина Е. А. Как отразить в бухгалтерском учете и отчетностиотложенный налоговый актив. //Бухгалтерский учет. 2013. № 15. С. 68-72.

Ишкова Яна Николаевна
Yana Ishkova Nikolaevna
студентка 1 курса магистратуры экономического факультета
Приднестровского государственного университета им Т.Г.Шевченко,
магистерское направление — «Международная экономика»,
заочная форма обучения,
Республика Молдова, г. Тирасполь
E-mail: yana.ishkova1995@yandex.ru

Саломатина Елена Васильевна
Helen Salomatina Vasilievna
научный руководитель, старший преподаватель
Приднестровского государственного университета им. Т.Г. Шевченко
Республика Молдова, г. Тирасполь

УДК 336.74

СОВРЕМЕННЫЕ КРИПТОВАЛЮТЫ (BITCOIN, LITECOIN, ETHEREUM, RIPPLE и др.)

MODERN CRYPTUALS (BITCOIN, LITECOIN, ETHEREUM, RIPPLE & etc.)

Аннотация. В данной статье была собрана и обобщена информация, посвященная такому новому явлению в глобальной мировой сети как криптовалюта. Многие люди, столкнувшись с этим феноменом, задаются вопросом — для чего необходимо было создание еще одной альтернативы денежным средствам? Представленная на обозрение статья представит ответы на все интересующие вопросы, а также послужит помощником в усвоении материала индивидам-новичкам, которые решили активно заниматься добычей криптовалюты в сети.

Abstract. This article was collected and summarized the information which is devoted to such a new appearance in WWW as cryptuals. The major part of people who faced with this phenomenon ask themselves the question — why was it necessary to create another alternative to cash-money? The presented article will provide answers to all questions of interest and also serve like an assistant in the assimilation of material to novice individuals who decided to actively engage in the production of crypto-currency in the network.

Ключевые слова: финансы; криптовалюта; валюта; интернет; блокчейн; биткойн.
Keywords: finance; cryptuals; currency; Internet; blockchain; bitcoin.

Введение

На современно этапе информационно-технологического развития, мир представляет собой постоянно меняющийся динамичный организм. Сеть «Интернет» заполонила Земной шар и стала неотъемлемой частью, даже потребностью, нашей повседневной жизни. Выходя в Интернет, человечество ведет социальный образ жизни — общается, работает, пользуется различного рода услугами и, конечно же, делает заказы и совершает покупки. Для ускорения процесса обслуживания последних процедур и упрощения системы расчетов, были разработаны и созданы так называемые криптовалюты.

Актуальность темы статьи обуславливается новизной и малой степенью освещенности данного средства платежа и, соответственно, узким кругом его использования. За годы существования данной платежной единицы сформировалось несколько точек зрения: одни считают криптовалюту обыкновенной пирамидой, которая создана в мошеннических целях; кто-то сравнивает ее с долларом, рублем и евро, но, тем не менее, относится к ней скептически; третьи лица уже давно разобрались в специфике криптовалюты и считают ее деньгами будущего.

Цель данной статьи заключается в рассмотрении такого нового явления как криптовалюта и выявление ее места в современном материальном мире. Достижение ранее обозначенной цели подразумевает раскрытие перечня задач: выявление и освещение отличительных признаков криптовалюты от бумажных и электронных аналогов, изучение существующей типологии, а также осознание положительных и отрицательных сторон денежного эквивалента.

Основной раздел

С научной точки зрения, данный термин толкуется как вид цифровой валюты, эмиссия и учет которой базируются на криптографических методах шифрования. [5]

Простыми словами *криптовалюта* — это цифровая (виртуальная) валюта, единицей которой выступает монета (англ. «coin» — монета). Данная монета имеет надежную защиту от подделки, т.к. представляет собой зашифрованную информацию, скопировать которую не предоставляется возможным (использование криптографии и определило приставку «крипто» в названии). Криптовалютой выступают виртуальные деньги, которые не зависят ни от одного из государств, никак не меняются при изменчивом «настроении» доллара, а также не зависят от стоимости реальной валюты.

Большинство активных юзеров всемирной глобальной паутины хорошо знают, что такое криптовалюта, а также свободно используют ее или зарабатывают с её помощью. Тем не менее, львиная доля населения планеты вряд ли слышала о данном феномене и уж точно не представляют, что это такое и для чего создана еще одна виртуальная альтернатива деньгам.

Для наиболее доступного и полного освещения темы статьи, логичным действием является ее разбивка на подпункты, в которых будут отражены и разложены по полочкам все вопросы, возникающие в отношении криптовалют.

а) В чем заключается основное отличие электронной криптовалюты от обычных денег в электронном виде?

Ключевым отличием служит то, что появление бумажных денежных средств в электронном виде возможно лишь путем внесения их в своем физическом воплощении через платежный терминал или банк в электронный кошелек, то есть для обычной валюты электронный вид — это только одна из форм представления. Криптовалюта эмитируется непосредственно в сети и не имеет никакой взаимозависимости от обычной валюты, и соответственно, ни от любой государственной валютной системы. Это еще одна особенность криптовалют — отсутствие какого-либо внутреннего или внешнего администратора.

Второстепенные отличия криптовалют:

В первую очередь — это децентрализованность. Каждый отдельный пользователь хранит все данные о сделках в зашифрованном виде. Такая секретность защищает сервер с информацией о проведенных операциях от несанкционированного взлома или полного уничтожения. Ко всему прочему, при подобной организации практически невозможно подделать базу данных, хранящуюся у миллионов пользователей в виде многочисленных копий.

Во-вторых, анонимность. Для создания кошелька вам не требуется проходить регистрацию, предоставлять сканированные данные паспорта, подтверждать свою личность и тому подобное. Номер криптокошелька представлен в виде простого набора символов, ваш открытый счет нельзя

закрыть, а средства на нем нельзя заморозить. Повышенная секретность упрощает процесс работы с криптовалютой, но в тоже время дает возможность свободно совершать незаконные операции с ее использованием.

В-третьих, это наличие верхнего предела. Большинство известных криптовалют имеет свой максимальный объем, то есть через определенный промежуток времени количество криптомонет почти перестанет расти. С этой точки зрения, криптовалюта сильно похожа на золото. Объем доступного золота растет лишь из-за увеличения скорости его добычи, но никак не по причине «эмиссии».

Еще одной отличительной особенностью служит отсутствие посредников. В совершаемых операциях с криптовалютой просто невозможно присутствие третьих лиц, соответственно, ни о какой комиссии посредникам и речи быть не может.

б) Как же тогда ее можно получить/заработать?

Заниматься ее добычей в сети (так называемым майнингом) может каждый желающий, обладающий компьютерным оборудованием необходимых технических параметров и характеристик. В период осуществления майнинга, вычислительные оснащения оборудования решают алгоритмы, сложность которых постепенно растет и, решив их, добывают монету — набор зашифрованной информации. Доказательством наличия монеты в сети служит блокчейн — своего рода учетная запись. В соответствии с отличительными особенностями криптовалют, ее хранение децентрализовано, то есть распределено по электронным криптокошелькам пользователей.

Во всемирной глобальной сети Интернет существует огромное множество различных электронных валют на любой вкус и цвет. Соответственно, каждая из них влечет существование привязанного сайта, который и обеспечивает раздачу койнов (coin) — монет. Возникает ответный вопрос — какую цель преследует раздача бесплатных денег? Ответ очевиден — деньги не могут возникать из воздуха. Это своеобразная плата за трафик, ведь он является самым дорогим продуктом сети Интернет. Чем выше у того или иного сайта посещаемость, тем больше он зарабатывает, ведь практически все интернет-площадки оснащены рекламными роликами и ссылками, которые, в свою очередь, вызывают интерес у посетителей и заставляют нас возвращаться на сайт снова и снова. При этом каждый клик по ссылке имеет установочную стоимость и владелец сайта, на котором размещена данная реклама, получает плату. Таким образом, администраторы сайтов криптовалют делятся с нами своей прибылью, полученной от нашего посещения (за трафик).

в) Сферы применения криптовалют

День ото дня криптовалюты все прочнее занимают позиции в нашей повседневной жизни. Все больше сервисов принимают данные монеты к оплате покупок через Интернет, в некоторых городах уже появились банкоматы для осуществления различных операций. Власти Сингапура, например, приняли к рассмотрению ряд законопроектов, касающихся налогообложения операций, совершенных с помощью криптовалют. [4]

Данную валюту можно хранить в своих криптокошельках, а можно непосредственно использовать — продавать либо тратить на онлайн-магазины того же майнингового оборудования, или же игровые порталы, предусматри-вающие быстрый заработок, а также быстрый вывод средств. Таким образом, сегодня рынок криптовалют невелик и не сбалансирован.

г) В чем же причина замедленного освоения криптовалютами мирового рынка?

Как и любая другая валюта широкого пользования, криптовалюта имеет ряд преимуществ и недостатков (таблица №1):

Таблица №1

Жизненная позиция криптовалют

№ п/п	Преимущества криптовалюты	Недостатки криптовалюты
1.	Общедоступный код алгоритма позволяет добывать ее каждому желающему.	С повышением уровня сложности становится нерентабельным майнинг криптомонет на оборудовании отдельных пользователей.

2.	Анонимность осуществляемых операций — отсутствие персональных данных о владельцах кошельков (имеется лишь номер).	Потеря пароля к электронному криптокошельку или его неработоспособность ведут к безвозвратной утрате всех находящихся в нем криптосумм.
3.	Децентрализованность, отсутствие единого цифрового банка и контроля за транзакциями и платежами.	Со стороны официальных национальных институтов возможны негативные действия (в частности, запрет ЦБ РФ на осуществление операций с биткойнами).
4.	Эмитируется ограниченное количество монет; таким образом, исключается влияние инфляционных процессов.	Высокая волатильность из-за специфики использования.
5.	Высокая степень защищенности валюты — ее нельзя скопировать.	Отсутствие регулирующих механизмов не дает возможности гарантировать сохранность электронных криптоко-шельков.

В свою очередь, существуют причины, которые значительно тормозят процесс развития и распространения криптовалют и преодолеть которые в данный момент не представляется возможным.

Во-первых, это скептическое отношение со стороны большей массы людей. Электронные деньги вошли в нашу жизнь не так давно по историческим меркам; на подсознательном уровне люди склонны к обналичиванию (материализации) электронных денег, поскольку их проще хранить под подушкой, законсервировать в банке, нежели надеяться на службу безопасности и надежность банка. Данного рода действия оправданы горьким опытом, полученным от последствий развала советского союза. Современное поколение постсоветского периода не переживало девальвацию и обесценивание ваучеров, вследствие чего, является более восприимчивым и открытым ко всему новому.

Во-вторых, анонимность. Как ранее отмечалось, в случае с криптовалютой отследить человека, который совершил транзакцию, практически невозможно. В этом есть как свои плюсы, так и минусы. Государства, в частности Россия или Китай, с опаской относятся операциям с криптовалютами, поскольку не могут их контролировать — пугает возможность анонимного отмывания денег или совершения незаконных операций.

В-третьих, слаборазвитая инфраструктура. На данный момент не так много сервисов позволяет работать с криптовалютой. Ситуация схожа с первыми кредитными картами: на руках они есть, а применить их нет возможности.

д) Самые распространённые современные криптовалюты

На сегодняшний день существует более 200 разновидностей монет на рынке криптовалют, и данный перечень неустанно пополняется. Как только новая монета поступает на рынок криптовалют, она сопровождается ажиотажем. К примеру, популярный зарубежный репер Кани Вест по собственной инициативе выпустил персональную криптовалюту «West».[2] При этом интерес к ней возрастает с каждым днем, поскольку ведется активная работа по ее продвижению.

Самой распространённой криптовалютой в настоящее время является *BitCoin* (BC — биткойн). В 2007-2009 годы некой группой лиц был разработан уникальный алгоритм биткоина. Самый легкий и выгодный способ заработать — это собирать биткойны. Изначально их стоимость была невысока — от 0,1$ за 1 BC. Переломным моментом послужила представленная возможность одной из бирж обменивать биткоины на реальные деньги, пусть и не по значительному курсу. Таким образом биткоин получил известность, а его стоимость стала очень быстро расти. За свою историю существования биткоин пережил и взлет обменного курса до 1100$ за 1BC в 2013г., и падение до современного уровня в 200-250$ за 1 BC.

Спустя некоторое время появились и другие криптовалюты, так называемые «форки». Главным образом, все форки схожи с BC, так как в основе лежат те же самые принципы, что и в первой криптовалюте.

Litecoin, «Легкая монета» (лайткоин) — получили второе название «электронное серебро» — данная электронная валюта была изобретена в 2011 году и изначально задумывалась как

усовершенствованная альтернатива биткоина. В данный момент, это вторая в рейтинге популярности криптовалюта, а также по капитализации в мире. Основную массу кошельков лайткоинов необходимо скачивать на персональный носитель.

Dogecoin (догкоин) — ещё одна разновидность криптовалюты, которую создали на основе кода Litecoin. Мир узнал о ее существовании в 2013 года, в самый оживлённый период, когда биткоин двигался к пику своей популярности и значимости.

Догкоин или, в простонародье, дожи был разработан для менее состоятельных людей, так как его цена значительно ниже цены биткоина и добывать, соответственно, его гораздо легче. Данная криптовалюта подлежит обмену на любую денежную единицу на биржах и ее без труда можно вывести в платёжную систему или на карту любого банка.

Система криптовалют *Ethereum* дает возможность людям оформлять сделки, применяя при этом биржевые инструменты с высокой степенью эффективности. Структуру Ethereum можно рассматривать как некую единую децентрализованную виртуальную машину с персональной внутренней расчётной единицей — Эфиром (ETH).

Совершенно другой подход был использован при создании такой криптовалюты, как *Ripple*. Дынный коин был разработан с нуля, кодовая база которого не имеет ничего общего с Биткоин. При ее появлении были использованы совершенно иные решения, концепции и наработки. Ripple — это не только децентрализованная криптовалюта, как и другие, но вместе с тем и распределенная система обмена валют и кредитования, благодаря чему она может быть применима как распределенная биржа для всех видов валют и товаров, будь то виртуальные или же реальные. [8]

Заключение

Dogecoin, Litecoin, Quark, Namecoin, PPCoin и другие современные крипто-монеты разнятся с Bitcoin, а также друг с другом алгоритмами шифрования, предельным уровнем объема или же скоростью эмиссии. Существуют на современном рынке криптовалют и те коины, которые являются точной копией BitCoin. Данный факт создает опасность в виде осуществления мошеннических операций.

В заключение хотелось бы отметить, что в общей сложности только 11 уже существующих криптовалют превосходят 0,1% от объема Bitcoin, в то время как 87% рынка делят между собой всего лишь три валюты:

- 77 % — на долю BitCoin;
- 16% — на Ripples;
- 4,5% — на Litecoin.

Остальные криптовалюты довольствуются немногим больше — 2,5%.

Библиографический список:

1. История денег. Современные деньги. Криптовалюты — Bitbon [Электронный ресурс]. — Видеоисточник. Режим доступа: http://tubethe.com/watch/YEbV89FdH2E/istoriya-deneg-sovremennye-dengi-kriptovalyuty-bitbon.html (дата обращения: 04.05.2017)

2. Криптовалюта как бизнес-платформа: современный подход [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://cryptor.net/finansy/kriptovalyuta-kak-biznes-platforma-sovremennyy -podhod (дата обращения: 04.05.2017)

3. Криптовалюта Bitcoin — современные реалии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://wmcorporation.ru/kriptovalyuta-bitcoin-sovremennye-realii/ (дата обращения: 21.04.2017)

4. Криптовалюты [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.belcard.by/bank-tech/payment-systems/crypto-currency/ (дата обращения: 28.04.2017)

5. Обзор современных криптовалют. Общая информация [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.corporacia.ru/pages/page/show/2615.htm(дата обращения: 29.04.2017)

6. Разновидности современных криптовалют [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://dom-admina.ru/tekhnologii/item/56-raznovidnosti-sovremennykh-kriptovalyut.html (дата обращения: 15.04.2017)

7. Рейтинг криптовалют // ASIS TRADE CRYPTOSERVICES [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://asictrade.com/bitcoin-news/rejting-kriptovaljut.html (дата обращения: 01.05.2017)

8. Ripple: криптоэкономика будущего. Часть 1 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://blogerator.org/page/ripple-kriptoekonomika-ripl-bitcoin-1(дата обращения: 04.05.2017)

Коновалова Наталья Витальевна
Konovalova Nataliya Vitalievna
студентка 2 курса специальности «Экономика и управление финансами»
ФГАОУ ВО «СПбПУ» Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли
E-mail: natakopups2012@mail.ru

УДК 347.453

МЕСТО ДОГОВОРА ДИСТАНЦИОННОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ В СИСТЕМЕ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

THE PLACE OF THE CONTRACT OF REMOTE SALE SYSTEM OF CONTRACTS OF PURCHASE AND SALE

Аннотация: Целью работы является рассмотрение особенностей дистанционной купли-продажи. Для достижения цели требуется дать общую характеристику дистанционной купли-продажи, выделить его проблемы и предложить пути решения.

Abstract: The purpose of work is consideration of the features of remote sale.

Ключевые слова: Электронная торговля, договор, дистанционная купля-продажа.

Keywords: E-trade, agreement, remote sales.

Введение

Сегодня, торговля постоянно изменяется и обновляется, в виду чего представляет собой динамичную отрасль экономики. Торговля по своей сути призвана обеспечивать повседневные запросы потребителей и производителей товаров и услуг. Постиндустриальное общество характеризуется поворотом экономики для решения задач, которые вязаны с ростом качества экономики. Более полно удовлетворять потребности потребителя в различных товарах и услугах дает возможность диверсификация производства, появление сетевых корпораций, новых торговых площадок разных форм собственности.

Во всем мире не только лишь расширяются экономические возможности удовлетворения потребностей граждан, но и претерпевают изменение масштабы потребления современного общества. Их увеличение в первую очередь связано с информационными технологиями и техническим прогрессом, а так же зависит от появления новых видов сырья и материалов.

Соответственно свое содержание меняет и такое понятие как торговля, приобретая более широкое значение. Во многих странах под правовым регулированием сферы обращения товаров и услуг помимо только торговой деятельности понимают и область доставки товаров, транспорт и

страхование [11, 23]. Современная торговля предлагает уже не только товар, а целый комплекс услуг и удобств.

Наиболее распространенной формой электронной торговли сегодня является дистанционная купля-продажа.

Продажа товаров дистанционным способом представляет собой продажу товаров по договору розничной купли-продажи, который заключается на основании ознакомления покупателя с предложенным продавцом описанием товара, которое содержится в каталоге, проспектах, буклетах или представленных на фотоснимках или посредством средств связи, или другими способами, которые исключают возможность непосредственного ознакомления покупателя с товаром или образцом товара при заключении такого договора. [14].

Указанные выше Правила регулируют отношения между покупателем и продавцом при продаже товаров дистанционным способом, а так же механизм оказания услуг, связанных с таким видом продажи [5, 110-115].

Часть 1 ст. 26.1 Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей»[3] выделяет дистанционный договор в отдельный вид договора розничной купли-продажи. Данный договор может быть заключен на основании ознакомления потребителя с предложенным продавцом описанием товара посредством каталогов, буклетов и т.п. Так же нормы, которые регламентируют дистанционный способ продажи товаров, содержит ст. 497 ГК РФ, которые по своей сути аналогичные положениям двух вышеуказанных нами нормативных актов.

Все вышеизложенные позволяет выделить следующие признаки, которые характеризуют именно дистанционный способ купли-продажи:

- товар покупается на основании каталогов, буклетов и т.п.;
- ознакомление с описанием товара по каталогу, буклету, по фотографиям, размещенным на сайте и т.п. и исключает возможность непосредственного ознакомления с товаром или его образцом.
- специфическим является и порядок расторжения такого договора, о чем мы будем говорить ниже.

Отдельно следует отметить, что не всякий товар, который может быть предметом договора розничной купли-продажи, становится предметом договора дистанционной купли-продажи. Своим предметом дистанционный договор купли-продажи может иметь любые вещи, которые предназначены для домашнего, личного или семейного или другого использования, не изъятые из оборота, и используемые для потребления которое не связано с предпринимательской деятельностью [4, 12].

Некоторые авторы под предметом понимают как действия сторон, так и вещи (деньги). Мы же будем исходить из того как обозначено в законодательстве, а именно из того что предметом является товар.

По договору дистанционной купли-продажи не допускается продажа алкогольной продукции и пива [2], а так же товаров, продажа которых в свободном доступе запрещена или ограничена законодательством [10]. Так, например не могут реализовываться дистанционным способом драгоценные и редкоземельные металлы, драгоценные камни и изделия из них, лекарственные средства, вооружение, боеприпасы, табачная продукция, результаты научной деятельности и некоторые другие товары.

Следуя Директиве Совета Европейского Союза № 85/577/ЕЕС[1], сегодня предлагается исключить из перечня товаров, которые могут быть реализованы дистанционно продовольственные товары и лекарственные средства. Это вполне оправдано, так как данные товары относятся или к скоропортящимся, или к таким товаром, которые требуют особых условий хранения. Так же эти товары связаны с жизнью и здоровьем граждан, в виду чего к ним предъявляются повышенные требования к качеству и к условиям доставки и хранения [7, 15-20].

Дискуссионным остается вопрос о моменте заключения договора дистанционной купли-продажи. К примеру, Суханов Е.А., говорит, что договор дистанционной купли-продажи является реальным договором и должен считаться заключенным с момента передачи товара покупателю. Однако это правило не применяется к договорам, которые считаются заключенными с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека или другого документа, который

подтверждает оплату товара. Такое обстоятельство имеет важное значение для того что бы определить момент возникновения прав и обязанностей сторон по договору [8, 363].

Блинов А. связывает момент заключения договора розничной купли-продажи товаров дистанционным способом с момента выдачи продавцом покупателю кассового либо товарного чека или другого документа, который подтверждает оплату товара, или с момента получения продавцом сообщения о намерении покупателя приобрести товар [6, 4-9].

В соответствии с п. 20 Правил продажи товаров дистанционным способом, договор считается заключенным с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека или другого документа, который подтверждает оплату товаров или же с того момента когда продавец получил сообщении о намерении покупателя приобрести товар.

Проводя анализ формы договора можно согласиться с Левашовым С., который говорит, что во взаимосвязи с ГК РФ, который позволяет при совершении сделки и по соглашению сторон использовать цифровую подпись, можно утверждать, что электронная форма договора заключенного по сети интернет, законом приравнивается к письменной форме договора [9, 10].

Учитывая специфику договора, то, что для оформления акцепта необходимо заполнить определенные формы, форма договора дистанционной купли-продажи практически всегда письменная. Заключается же договор особым способом путем использования электронных данных, писем и т.п.

В соответствии со ст. 26.1 Закона «О защите прав потребителей» потребитель имеет право отказаться от договора продажи дистанционным способом в любое время до непосредственной передачи товара и в течение семи дней после его передачи, а если продавец не уведомил покупателя о возможности возврата товара в эти сроки, то покупатель имеет право вернуть товар на протяжении трех месяцев с момента его передачи.

Отдельно мы указали на различие терминологий в ст. 497 ГК РФ и в ст. 26.1 Закона «О защите прав потребителей». Гражданский кодекс указывает на отказ от исполнения договора, Закон о защите прав потребителей указывает на отказ от товара. По нашему мнению необходимо считать, что данные понятия равнозначны.

В России очень мало компаний соответствующей организационно-правовой формы, работающих с четкой структурой, грамотным бизнес-планом, четкой стратегией выхода на рынок и вразумительной маркетинговой политикой. Поэтому, по статистике, в России из десяти открывшихся магазинов дистанционной торговли в первый год выживает только один, а большинство из выживших пребывают в стадии стагнации. Но участники рынка с оптимизмом смотрят на перспективы развития дистанционной торговли и прогнозируют увеличение объема более чем на 45%. Аналитики же считают, что рост рынка будет несколько ниже, и доля дистанционной торговли в объеме ВВП составит не более 2%, а количество покупателей будет увеличиваться с каждым годом до 25%. При этом усилится и конкуренция на российском рынке с ведущими мировыми магазинами дистанционной торговли.

По нашему мнению, российские предприниматели сферы дистанционной торговли в обозримом будущем вряд ли смогут соревноваться с зарубежными компаниями. Выручка одной только Amazon.com за 2011 год почти в шесть раз превышает оборот дистанционной торговли в России. В Европе и в США много компаний в сфере дистанционной торговли с выручкой от 1 млрд. долларов (США) в год, что позволяет им снижать себестоимость единицы товара, обновлять ассортимент четыре раза в год, устраивать 70-процентные распродажи. Особенно это касается немецких магазинов дистанционной торговли. Они с удовольствием отправляют в нашу страну не только мелкие, но и крупногабаритные вещи. Причем их итоговые цены, даже с учетом доставки, на 30–50% ниже тех, что действуют на нашем рынке, потому что они имеют прямой доступ к закупкам западных товаров. По результатам 2012 года объем посылок из-за рубежа составил 30 млн. штук, из которых 21,6 млн. – это заказы в иностранных магазинах [12].

Заключение

На данный момент рынок электронных закупок еще не сформировался ввиду недостаточного количества коммерческих площадок для современной конкурентной торговли. Автор считает, что все торговые площадки в интернет-пространстве должны быть подчинены единым стандартам, прозрачны, застрахованы и иметь доступ к организации торгов в государственном секторе. Большой

выбор заказчиков в рамках контрактной системы способен обогатить рынок новыми технологиями. Благодаря этому процессу использование электронных площадок для оптовой торговли станет не только модным, но эффективным.

В связи с вышеизложенным, можно внести предложение для законодателя более подробно урегулировать механизм действия такого способа заключения договора как дистанционный, в частности следовало бы увеличить срок для расторжения договора в виду того что потребитель в данном договоре является слабой и незащищенной стороной.

Библиографический список:

1. Директива Совета 85/577/ЕЕС от 20 декабря 1985 года о защите потребителя в отношении договоров, согласованных вне помещений для ведения коммерческой деятельности. // Электронный ресурс: URL: http://www.worldbiz.ru/base/24146.php (Дата обращения 02.10.2015).
2. Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» от 22.11.1995 № 171-ФЗ (ред. от 06.04.2015). // Собрание законодательства РФ. – 27.11.1995. - № 48. – Ст. 4553.
3. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 13.07.205). // Собрание законодательства РФ. – 15.01.1996. - № 3. – Ст. 140.
4. Белова О.А. Правовая природа договора дистанционной розничной купли-продажи: дис. …канд. юрид. наук. – Волгоград. – 2010. – 22 с.
5. Белова О.А. Правовая характеристика существенных условий договора дистанционной купли-продажи, определяющих его место в системе договоров купли-продажи. – Вести Волгоградского государственного Университета. – Волгоград. – 2015. - № 1 (26). – С. 110-115.
6. Блинов О.А. Продажа товаров дистанционным способом. - Новая бухгалтерия. – 2008. – 24.12.2008. - № 1. – С. 4-9.
7. Гладнева Е.П. Отдельные проблемы гражданско-правового регулирования прямых и косвенных договоров участия в долевом строительстве. // Российский государственный университет правосудия. – 2015. – С. 15-20.
8. Гражданское право в 4 т. Т. 3. Обязательственное право. // Под ред. Е.А. Суханова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М: Волтер Клувер. – 2008. – 704 с.
9. Левашов С. Электронные деньги. – Электронный журнал «Юрист». – 2005. - № 48. – С. 8-13.
10. Мошкович М. Торговля на расстоянии. // М. Мошкович, Н. Завойкина, Ю. Терешко. – Электронный журнал «Юрист». – 2007. - № 39.
11. Фролова Н.К. Правовое регулирование оптовой торговли. Автореф. …дисс. Доктора юрид. наук. – М: МГУ им. М.В. Ломоносова. – 48 с.
12. InSales: Аналитический отчет «Рынок интернет-торговли в России». URL: http://www.insales.ru/blog/wp-content/uploads/2013/04/

Куманова Екатерина Геннадьевна
Kumanova Ekaterina Gennadyevna
бакалавр экономики, НИУ «МЭИ»
E-mail: katya.kumanova@mail.ru

УДК 338.24

ПРОЦЕСС РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ

THE PROCESS OF ANTI-CRISIS STRATEGY REALIZATION

Аннотация: Данная статья посвящена изучению основных этапов реализации антикризисных стратегий предприятия, в статье уточняется содержание инструментов реализации антикризисных стратегий предприятия, а также предлагается классификация их по разным группировочным признакам в целях увеличения качества антикризисного управления на современном этапе функционирования бизнеса. Кроме того, в статье раскрывается сущность отдельно взятых инструментов, приводятся примеры применения данных инструментов на предприятиях реального сектора экономики.

Abstract: This article is devoted to studying the main stages of the implementation of anti-crisis strategies of the enterprise, the article clarifies the content of the tools of anti-crisis strategies of the enterprise, as well as the proposed classification of them on different grouping variable in order to increase the quality of crisis management at the present stage of business operation. In addition, the article reveals the essence of the individual tools are examples of the use of these instruments at the enterprises of the real sector of the economy.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, экономика, управление предприятием, реализация стратегии.

Keywords: crisis, crisis management, economics, business management, the implementation of the strategy.

Успешность и целесообразность антикризисного управления зависит в равной степени от корректного выбора стратегии, а также от правильности реализации ее на базисе комплекса тактических решений.

Задача реализации стратегии – это наиболее сложная и трудоемкая часть стратегического менеджмента. Эта задача относится к разным уровням управления, она должна быть учтена во многих структурных подразделениях организации. Тогда как разработка стратегии связывается с предпринимательской деятельностью, она в большей степени показывает аналитический процесс, этап реализации стратегии предполагает преимущественно управление людьми и деловыми процессами. [7, с.81]

Реализация стратегии включает принятие решений и деятельность, направленные на выполнение плана стратегии. Разрабатываются необходимые программы, определяются процедуры, составляются бюджеты. Хотя последствия реализации зачастую обдумываются после разработки стратегии, именно реализация – это основная часть стратегического менеджмента. Потому формулирование стратегии, а также ее последующая реализация должны рассматриваться в качестве двух частей одного процесса. [7, с.82]

Антикризисная стратегия включает в себя разные направления: уменьшение расходов, сокращение объемов производства, ликвидация некоторых отделов, привлечение дополнительных ресурсов. Однако в любом случае здесь идет речь о комплексе мероприятий, которые ведут к положительному результату в случае правильной реализации выбранной стратегии. [3, с.105]

Реализация стратегии должна включать такие этапы:

1) утверждение выбранной стратегии, согласование таковой с целями компании;

2) информирование сотрудников и проведение подготовительных работ для более эффективной и быстрой реализации стратегии;

3) обеспечение денежного уровня организации, необходимого для внедрения изменений (кредиты, заем средств и пр.);

4) приведение производственного процесса на уровень, соответствующий стратегии. [3, с.106]

Если приходится принимать решения об изменениях организационной структуры организации, по понятным причинам это будет требовать больше усилий и времени. В целом, масштабность изменений обычно зависит от причин, вызвавших кризис, а также от размеров кризиса.

Независимо от масштабов стратегии необходимо обеспечить достаточный уровень контроля за процессом ее реализации. Важно учесть, что возникают некоторые препятствия при реализации стратегии: недостаток денежных средств и ресурсов, ограниченность во времени, сопротивление персонала. [1, с.12]

Эти факторы следует рассматривать на стадии разработки стратегии и вырабатывать меры по устранению таковых. Реализация стратегии, особенно если она связана с крупными изменениями (реорганизация), в противном случае может откладываться на большие сроки, что не будет полезным.

На многое влияет управленческий аппарат организации. Здесь речь идет о начальстве, руководстве, менеджерах низшего и среднего звена, от которых зависит непосредственный результат. Связано это с тем, что весь процесс реализации стратегии разбивается на несколько периодов, по истечению которых проводится собрание, делается отчет о результатах.

На практике менеджерам в промежутке часто приходится принимать решения, эффективность и рациональность которых зависит от профессионального уровня. Данный уровень определяется умениями, а также навыками, приобретенными при прошлом опыте. [6, с.322]

Многие организации предпочитают принимать на работу молодых сотрудников, однако работники, имеющие опыт, предпочтительнее для компании.

Кроме того, с целью успешной реализации стратегии важно сотрудничество и взаимодействие разных уровней и отделов организации, поскольку на ближайшее время главная задача, которая должна решаться – это преодоление кризиса.

Во время реализации выбранной стратегии зачастую многое зависит от своевременности и доступности информации. В организациях в современных условиях специально открываются отделы информации, которые призваны обеспечивать нужными данными другие отделы и отвечать за отчетность. [8, с.244]

Стратегия является планом, а спланировать и спрогнозировать процессы и ситуации с абсолютной точностью нельзя. Потому так важно наблюдать за ходом реализации антикризисной стратегии на разных этапах и при возникновении проблем внедрять альтернативные варианты.

Другая отличительная особенность стратегии при кризисной ситуации – она должна иметь запасной вариант. В ходе реализации стратегии могут возникать разные сложности, которые покажут пробелы в планировании.

Надо не останавливаться, а принимать меры по решению всех задач. Это возможно на этапе планирования и разработки стратегии, когда отмечаются слабые места.

Залог эффективного осуществления стратегии для выхода из кризиса – это постоянный контроль за процессом ее реализации. Возможно, потребуются дополнительные ресурсы, либо спланированные затраты будут выше реальных. [4, с.70]

Последний этап в реализации стратегии – это оценка и подведение итогов выполнения стратегии. Максимальный интерес представляет соответствие результатов поставленным задачам и целям в антикризисной стратегии. Этот этап является оценкой эффективности антикризисной стратегии.

Подытоживая, отметим, что обоснование выбора антикризисной стратеги предприятия (функциональной, корпоративной или бизнес-стратегии) и ее последующая разработка является сложным процессом, основанным на учете многих взаимосвязанных разнонаправленных как внутренних, так и внешних факторов. Еще более сложный процесс – это осуществление антикризисных стратегий, что предполагает сопряжённое взаимодействие различных технологий, методов и инструментов управления, при этом обеспечивая согласованность и координацию управленческих функций совместно с минимизацией внутренних потерь. Эффективность реализации антикризисных стратегий предприятия полностью зависит от набора инструментов, что используются для достижения поставленных целей. Возможность и необходимость применения современных инструментов на предприятиях разных сфер и организационно-правовых форм обуславливается появлением новейших технологий антикризисного управления на всех уровнях экономического сектора и развитием процессов компьютеризации и информатизации.

Библиографический список:

1. Антикризисное бизнес-регулирование: монография / Под ред. А.Н. Ряховской. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник для ВУЗов- издание 2-е.- М.: Гардарика, 2009. – 276 с.
3. Гаврилюк А.К., Жерновец Я.П. Основы стратегического менеджмента. - М.: ЮНИТИ, 2011. – 286 с.
4. Забелин Р.Г., Моисеева О.И. Основы стратегического управления. М.: ИВЦ Маркетинг, 2004. – 196 с.
5. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. - М.: Экономика, 2007. – 329 с.
6. Малец С.П. Теория и практика антикризисного управления. - М.: ЮНИТИ, 2014. – 539 с.
7. Марценюк В.А. Стратегическое управление на предприятии. - М.: Экономика, 2015. – 539 с.
8. Самойленко С.С. Новая корпоративная стратегия предприятия. - СПб.: Питер, 2014. – 422 с.

Куманова Екатерина Геннадьевна
Kumanova Ekaterina Gennadyevna
бакалавр экономики, НИУ «МЭИ»
E-mail: katya.kumanova@mail.ru

УДК 338.24

МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

METHODOLOGY OF ANTI-CRISIS STRATEGY DEVELOPMENT

Аннотация: В условиях жесткой конкуренции рыночные формы хозяйствования приводят к несостоятельности субъектов хозяйствования или же к временной их неплатежеспособности. Решающее значение в антикризисном управлении имеет стратегия управления. Основное внимание уделяется в ней проблемам выхода из кризиса, что непосредственно связан с устранением причин, которые способствуют его образоанию, что, собственно, и рассматривается в данной статье.

Abstract: In a highly competitive market forms of management result in insolvency of business entities, or to the time of their insolvency. Crucial in crisis management is a management strategy. Focus is on her way out of the problems of the crisis, which is directly connected with the elimination of the causes that contribute to its obrazoaniyu that, in fact, is considered in this article.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, антикризисная стратегия, субъект хозяйствования, тактика управления.

Keywords: crisis, crisis management, crisis management strategy, business entity, management tactics.

Во время функционирования любой организации существует вероятность наступления кризиса, и исключить эту вероятность полностью нельзя. Рыночная экономика предусматривают

цикличность развития предприятий, откуда возникает очередное осложнение – возможность развития кризиса на какой-либо стадии ЖЦ компании.

И если небольшие кризисы для организации решаются легко, то затянувшиеся сложные кризисы способны довести организацию до ликвидации и банкротства. Естественно, прогнозирование кризисов способствует легкому прохождению предприятия через застойные и кризисные явления, не теряя экономической результативности и целостности, но это меры, основанные на не точных данных, они превентивные. Потому в антикризисном управлении решающую роль играет стратегия.

Стратегия – это генеральный план действий, который определяет приоритеты стратегических задач, последовательность шагов и ресурсы по достижению целей. [6, с.211]

Антикризисная стратегия – это тот инструмент, при помощи которого организация может выйти с оптимальными показателями из кризиса. В отличие от прогнозирования, антикризисная стратегия основана на данных, существующих в реальном времени в пределах организации. При первых признаках развития кризиса разрабатывается стратегия, направленная на подбор путей выхода из ситуации с минимальными затратами и потерями. [6, с.214]

Процесс создания антикризисной стратегии делят на такие этапы:

1. С целью установления причин наступающего кризиса проводят анализ внешних факторов

Обилие информации о внешних факторах не позволяет провести безошибочный и точный анализ, из-за чего существует погрешность в результатах, которая способствует принятию неправильного управленческого решения. С целью избежания возможной путаницы этот анализ принято делить на несколько составляющих:

- изучение макросреды (экономические факторы, политические факторы, технологическое окружение, социальное окружение)
- изучение конкурентной среды (конкуренты, товары-субституты, поставщики, покупатели, возможность появления конкурентов) [4, с.82]

На базе систематизированной полученной информации (желательно методом сценариев) строятся наиболее эффективные антикризисные стратегии. Если основу кризисных явлений составляют факторы, на которые компания не может повлиять (экономическая обстановка), то основным направлением может стать максимально быстрая адаптация под меняющуюся среду и переориентация в деятельности. [4, с.87]

Помимо метода сценариев широкое распространение также получил SWOT-анализ. Этот вид анализа применяется повсеместно, он описан практически в любой литературе.

2. Анализ состояния организации

Нередко причины кризиса исходят из внутренних предпосылок. И чтобы увидеть возможные опасности в пределах компании, следует провести тщательный и полный анализ внутренних факторов. В случае, если во внешнем окружении причины кризиса не найдены, уже можно прийти к выводу, что существующая стратегия слаба, реализуется плохо. [7, с.309]

С целью анализа существующего состояния принято выделять несколько основных направлений:

1) Эффективность стратегии
2) Возможности и угрозы, силы и слабости.
3) Конкурентоспособность в издержках организации, области цен.
4) Оценка прочности позиции организации в конкурентной среде.
5) Определение конкретных проблем, влекущих кризис для организации. [7, с.310]

Данные, полученные в процессе анализа, взятые при возникновении кризиса, необходимо сверять с предшествующими кризисному периоду. Далее необходимо строить выводы о положении организации вообще и на фоне деятельности конкурентов. Основная задача по – постановка стратегических проблем, которые решаются по значимости.

3. Пересмотр миссии, целей организации

Выделяют восемь основных пространств, вокруг которых формулируется понятная, эффективная миссия. Если в кризисных условиях нет возможности выхода на конкурентоспособный уровень при прежней миссии, менеджерам придется разрабатывать другую миссию, которая будет

доступной для понимания каждого. Эта миссия должна стимулировать сотрудников на эффективный труд. [8, с.420]

Немаловажным считается тот факт, что напоминание сотрудникам о важности таковых для организации, что они – это часть организации через миссию станет дополнительным инструментом повышения уровня эффективности работы организации в целом.

Важны также цели миссии, потому корректировка таковой влечет изменение целей. Делать это целесообразно основываясь на результатах исследований. Если существуют внешние факторы, менять которые удастся, старые цели, затронутые данными факторами, необходимо изменить или отказаться от них. Важно систематизировать отдельные цели по принадлежности к некоторым группам, существующим в компании.

4. Анализ альтернативных стратегий, выбор подходящей.

Данный пункт не нуждается в пояснениях, особенно учитывая особенности условий составления стратегии. При кризисе приемлемые только стратегии, которые позволят организации выйти из кризиса бизнес-единицей, сохранив конкурентоспособность и облик.

5. Реализация стратегий

На этапе реализации выбранной стратегии необходимо уделить особое внимание определенным мерам тактического (оперативного) планирования. Разные тактические мероприятия – сокращение расходов благодаря улучшению технологии, активные инновации, выявление внутренних резервов, модернизация, могут быть восприняты положительно, а уменьшение объемов производства, сокращение персонала, закрытие подразделений, привлечение специалистов извне, вызовут общее недовольство, потому применять их следует в крайних случаях и аккуратно. [3, с.115]

6. Оценка принятой стратегии

При проведении оценки изучается степень преодоления кризиса. Если организация вышла из кризиса, менеджеры могут сравнивать состояние компании послекризисного и докризисного периода, чтобы получить картину последствий принятия миссии и новой стратегии. Также необходимо провести исследование соотношения средств, потраченных на принятие стратегии и результатов ее применения (включая выход из кризиса). Стоит также проводить периодический мониторинг, направленный на предотвращение возможности кризиса, поскольку после выхода из кризисных ситуаций организации сильно ослаблены, они подвержены влиянию отрицательных факторов. [3, с.119]

Подытоживая, отметим, что стратегией антикризисного управления охватываются все организуемые, запланированные, контролируемые перемены в сфере существующей стратегии, всех производственных процессов, культуры и структуры любой экономической системы, в том числе, государственные и частные предприятия. Организация постоянно должна следить за основными факторами окружающей среды, делая правильные, а главное - своевременные выводы относительно собственных потребностей в происходящих изменениях. Основным толчком к изменениям становятся кризисные ситуации. Исходя из того, в какой сфере они представляют опасность для реализации поставленной цели, предприятие выбирает соответствующую антикризисную стратегию.

Библиографический список:

1. Антикризисное управление человеческими ресурсами. Под редакцией Н.А. Горелова. – СПб.: Питер, 2010. – 432 с.
2. Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В., Михель В.С.. Антикризисное управление. – М.: Москва, 2012. – 316 с.
3. Бармута К.А.. Управление на предприятии в условиях кризиса. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 288 с.
4. Быкова О.Н., Замирович Е.Н., Нефедкина С.А.. Антикризисное управление социально-экономическими объектами депрессивных регионов. – М.: РГИИС, НИИ школьных технологий, 2009. – 176 с.
5. Вишневская О.В.. Антикризисное управление предприятием. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – 320 с.
6. Крейчман Ф. Эффективное управление предприятием на основе демократизации собственности. – М.: Высшая школа приватизации и предпринимательства, 2009. – 488 с.
7. Основы антикризисного управления предприятиями. – М.: Академия, 2010. – 496 с.

8. Сергиенко О.В. Антикризисное Управление. Финансовое Моделирование И Диагностика Банкротства Коммерческой Организации. – М.: , 2014. – 512 с.

Петрова Анна Алексеевна
Petrova Anna Alekseevna
Студент группы 15 Мен(бп)ПМ
Оренбургский Государственный Университет
Институт менеджмента, кафедра менеджмента
E-mail: anya.petrova15021997@mail.ru

УДК 659

РЕКЛАМНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ

PROMOTIONAL ACTIVITIES ON THE MARKET

Аннотация: данная статья посвящена анализу рекламной деятельности ООО «Карусель», а также разработке рекомендаций по повышению эффективности ее деятельности . В статье уделяется внимание рассмотрению рекламных средств, используемых организацией в ходе своей деятельности, и анализируются расходы на рекламу.

Abstract: this article analyzes the promotional activities of Karusel, as well as the development of recommendations to improve the effectiveness of its activities . The article focuses on the consideration of the advertising funds used by the organization in the course of their activities, and analyzed the cost of advertising.

Ключевые слова: рекламная деятельность, товарный рынок, реклама, эффективность.

Key words: advertising activities, commodity market, advertising, efficiency.

Рекламная деятельность - это особый вид деятельности, процесс взаимодействия ее участников, результатом которого является производство, продвижение и исследование рекламного продукта с целью стимулирования потребительской деятельности или создания имиджа, общественного мнения.

Актуальность выбранной темы обусловлена необходимостью правильной разработки рекламной деятельности, ее повышению, так как она является важнейшей частью целенаправленной работы по сбыту товаров и формированию спроса покупателей. Эффективное планирование рекламной деятельности предприятия состоит в принятии решений, их непосредственного осуществления и оценке полученных результатов. Зарубежный опыт уже давно показал, насколько велико значение разработки товарной программы как одного из средств стимулирования продаж и увеличения рынка сбыта продукции, а также создания имиджа фирмы.

Целью данной статьи является изучение рекламной деятельности ООО «Карусель» и разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности.

Гипермаркет «Карусель» существует на рынке как общество с ограниченной ответственностью, которое сформировано большим кругом лиц, а уставной капитал компании разделён на несколько долей, определённых учредительным документом; все участники общества с ограниченной ответственностью несут не только риск убытков, который связан с деятельностью общества в рамках стоимости внесённых ими вкладов, но и не отвечают по его обязательствам.

Гипермаркет «Карусель» старается использовать весь спектр рекламных средств, которые используют рекламисты в данное время. Именно на этом компания заостряет внимание, так как использование подобного рода средств приводит к достижению коммерческого успеха, что является одной из основных целей деятельности компании.

Фирма активно сотрудничает и взаимодействует со всеми рекламными агентствами, находящимися в городе Оренбурге. Среди них выделяются рекламная кампания «X5 RETAIL GROUP», «Media SM», занимающееся подготовкой, созданием и размещением рекламных роликов на многих телеканалах города, таких как «Звезда», «ТНТ-Оренбург», «СТС-Оренбург», «НТВ-Оренбург», включая оповещение об информации на радио «Хит-FM-Оренбург».

Гипермаркет ООО «Карусель» с помощью телевидения делает эффективную рекламу, которая способна достичь высоко уровня сбыта товаров и покупательской способности.

Все магазины оснащены собственным радиоузлом, который оповещает покупателей о новых, только что поступивших товарах.

Журналы, газеты и деловые справочники, так же относятся к медиаканалу подобной рекламы. Так, например, фирма ООО «Карусель» выпускает собственную газету «Гипермаркет Карусель», где расположена полностью вся информация о магазине.

ООО «Карусель» часто проводит ярмарки, акции, выставки – продажи, распродажи товаров со скидкой. Для оповещения о новых поступлениях и акциях, гипермаркет больше всего старается использовать наружную рекламу: рекламные щиты, плакаты. Более подробную информацию компания предоставляет на их сайте в интернете www.karusel.ru. На сайте есть возможность получения информации о проводимых акциях, размещении магазинов, продукции.

Эффективная деятельность предприятия в области продвижения и рекламы способствовала тому, чтобы сделать бренд «Карусель» узнаваемым и в Оренбурге всего за полтора года.

Анализ расходов на товарную рекламу представлен в таблице 1 .

Таблица 1 – Анализ расходов на рекламу ООО «Карусель»

Виды рекламы	Сумма расходов			Темпы роста	
	2014 г., в руб.	2015 г., в руб.	2016 г., в руб.	2015 г. к 2014 г. ,в %	2016 г. к 2015 г., в %
Радиореклама	30400	27600	25580	90,79	92,68
Реклама на телевидении	180900	198130	210780	109,52	106,38
Наружная реклама	155390	174400	196450	112,2	112,64
Печатная реклама	60490	64580	67050	106,76	103,82
Итого	427180	464710	499860	108,78	107,56

Из таблицы 1 видно, что среди средств распространения товарной рекламы самой дорогостоящей является реклама на телевидение, в 2016 году сумма расходов на нее возросла по сравнению с 2015 годом на 12650 рублей, и на 29880 р. по сравнению с 2014 годом. Но расходы на рекламу на радио в 2016 году снизились по сравнению с 2014 годом.

Таким образом, можно сделать вывод, что сеть гипермаркетов «Карусель» является прочным, эффективным и успешным предприятием в сфере торговли, используя широкий спектр рекламных средств.

На основе проведенного анализа рекламной деятельности компании ООО «Карусель» можно предложить следующие мероприятия и рекомендации по планированию рекламы:

1) Чтобы привлечь внимание потребителей, необходимо размещать рекламу на транспорте**.** Это очень действенный метод, так как множество народу по утрам стоят на остановках общественного транспорта и в любом случае заметят рекламу.

2) Для того, чтобы повысить узнаваемость товарной марки «Карусель», необходимо начать выпуск сувенирной продукции в фирменном стиле «Карусель» и оформленной фирменными цветами – желтым и красным.

3) Для большей эффективности, следует более «креативно» подходить к разработке наружной рекламы, это позволит привлечь внимание прохожих и заинтересовать их.

Для размещения данной рекламы на улицах города Оренбурга предполагаются следующие затраты, представленные в таблице 2.

Таблица 2- Затраты на размещение наружной рекламы.

Название	Количество, шт	Стоимость, тыс руб
Печать баннеров 3мх6м	4	11520
Аренда рекламных щитов	4	132000
Монтаж изображения	4	4000
	Итого	174520

Принимая во внимание все предложенные рекомендации по выбору средств рекламы, компания значительно расширит число потенциальных покупателей, которые осведомлены деятельностью компании ООО «Карусель», ее продукцией и услугами. Это поможет фирме расширить объемы реализуемой продукции и добиться поставленных рекламных целей.

Библиографический список:

1 Бронникова, Т. С. Маркетинг: теория, методика, практика. Учебное пособие по специальности "Менеджмент организации" / Т. С. Бронникова.- 4-е изд., стер. - Москва : КноРус, 2013- 75 с.

2 Пономарева, А. М.Рекламная деятельность: организация, планирование, оценка эффективности: учеб. пособие / А. М. Пономарева. - М. ; Ростов-на-Дону : МарТ, 2014 - 35 с.

3 Синицына, О. Н. Маркетинг. Учебное пособие по направлению "Менеджмент" / О. Н. Синицына.- 2-е изд., стер. - Москва : КНОРУС, 2014-120 с.

4 Соловьев, Б. А. Маркетинг. Учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению "Экономика" и экономическим специальностям / Б. А. Соловьев, А. А. Мешков, Б. В. Мусатов. - М. : ИНФРА-М, 2013- 98 с.

5 Умавов, Ю. Д. Основы маркетинга. Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению "Торговое дело" и специальности "Маркетинг" / Ю. Д. Умавов, Т. А. Камалова. - Москва : КНОРУС, 2015- 144 с.

Чыкыма Чаяна Чыргал-ооловна
Chykyma Chayana Chyrgal-oolovna
студентка 2 курса, магистр
Дальневосточный федеральный университет
E-mail: chakuular@mail.ru

УДК 336.148

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЯ

METHODS FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF BUDGET CONTROL

Аннотация: Статья посвящена анализу существующих методических подходов, к оценке эффективности бюджетного контроля. На основе систематизации литературных источников предложено авторское определение понятия «эффективность бюджетного контроля». Обосновано, что отождествление данного понятия с понятием «эффективность использования бюджетных средств» является неуместным.

Abstract: The article is devoted to the analysis of existing methodological approaches, to the assessment of the effectiveness of budget control. Based on the systematization of literary sources, an author's definition of the concept of "effectiveness of budget control" was proposed. It is justified that the identification of this concept with the notion of "effectiveness of using budgetary funds" is inappropriate.

Ключевые слова: бюджетный процесс, эффективность, бюджетное планирование, исполнение бюджета, контроль, прозрачность бюджетного процесса.

Key words: budgeting, efficiency, budgeting, budget execution, control, transparency of the budget process.

Постановка проблемы. Установленный законодательством порядок составления, рассмотрения, утверждения и исполнения государственного бюджета требует применения определенного инструментария для измерения текущего состояния бюджетного процесса и последующего сравнения его со стратегическими ориентирами бюджетной политики. В этом контексте целесообразно мнение М. Гараджа [1, с. 12-13], который отмечает: "... мы управляем тем, что мы можем оценить. Если вы не в состоянии оценить свою деятельность, то вы не сможете контролировать и управлять процессом, а также совершенствовать его ». Поэтому, считаем, что для дальнейшего совершенствования бюджетных процедур в Российской Федерации важно осуществлять ежегодную оценку эффективности бюджетного процесса.

Анализ последних исследований и публикаций. Отдельные наработки по формированию методических подходов оценки эффективности бюджетного процесса относятся таким отечественным ученым, как А. Василик, В. Гейцем, И. Запатрина, Л. Лысяк, И. Лютый, В. Федосов, И. Чугунов, С. Юрий (в части исследования эффективности бюджетных расходов), Н. Апатовата, Р. Меджитов (в части исследования эффективности местных бюджетов). Таким образом, в РФ практически отсутствуют комплексные исследования, посвященные вопросу оценки эффективности бюджетного контроля с систематизированной разработкой теоретико-прикладных основ и анализом соответствующих качественных и количественных показателей.

Целью статьи является анализ существующих методических подходов и определение качественных и количественных показателей, отражающих эффективность организации бюджетного контроля.

Формулировка целей статьи. Цель статьи заключается в определении показателей, которые будут включены при оценке эффективности бюджетного контроля. С целью решения этой проблемы нами были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть методические подходы к оценке эффективности бюджетного контроля и проанализировать их недостатки;
- предложить собственную методику оценки эффективности бюджетного контроля в РФ.

Апробация. Основные результаты исследования были применены в деятельности контрольных органов Республики Тыва, осуществляющих бюджетный контроль.

Изложение основного материала. В бюджетном законодательстве РФ до недавнего времени не находилось четкого определения терминов, относящихся к эффективности в бюджетной сфере, кроме основополагающего принципа «эффективности и результативности». Суть данного принципа заключается в том, что при составлении и исполнении бюджета все участники бюджетного процесса должны стремиться к достижению целей, запланированных на основе национальной системы ценностей и задач инновационного развития экономики, путем обеспечения качественного предоставления услуг, гарантированных государством.

Изучая вопрос оценки эффективности бюджетного контроля, отметим, что в отечественной научной литературе данный вопрос рассматривается через призму оценки эффективности использования бюджетных средств. Бесспорно, в условиях ограниченности государственных финансовых ресурсов проблема достижения эффективности бюджетных расходов приобретает особую актуальность, поскольку они являются основой формирования финансового состояния государства и обеспечения ее стабильности. Однако отождествление «эффективности бюджетного процесса» и «эффективности использования бюджетных средств» неуместно, ведь оценки эффективности бюджетного контроля должно включать не только процедуру выполнения бюджета, но и такие процедуры, как бюджетное планирование, формирование бюджета и контроль.

Целесообразно сформулировать авторское видение понятия «эффективность бюджетного контроля». Под эффективностью бюджетного процесса следует понимать степень достижения установленных при сборке, рассмотрении, утверждении и исполнении основного финансового плана государства целей (обеспечение сбалансированности доходов и расходов, создание условий макроэкономической стабилизации; гармонизация бюджетной и экономической политики; достижения реальных объемов доходов и расходов; перераспределение ресурсов между бюджетами бюджетной системы и т.д.), характеризующий качество и результативность осуществления бюджетного процесса по созданию государственно ю основ по повышению роли бюджета как

инструмента формирования и оптимального распределения финансовых ресурсов между различными звеньями бюджетной системы.

В контексте данного исследования, заслуживают особого внимания научные наработки Н. Апатова и Р. Меджитова [5, с.45], посвященные вопросам оценки эффективности бюджетного контроля. Разработанная данным учеными система показателей и коэффициентов предназначена для оценки бюджетного контроля на местном уровне, однако отдельные подходы предложенной учеными методологии могут быть использованы и при оценке эффективности бюджетного процесса на общегосударственном уровне. Осуществляя оценку бюджетного процесса, Н. Апатова и Р. Меджитов использовали следующие показатели (табл. 1): уровень точности текущих плановых обоснований осуществленных расходов; степень точности планово-расчетных обоснований выполнения доходной части местных бюджетов; показатель финансовой производительности бюджета; коэффициенты сбалансированности бюджета, экономической и социальной эффективности бюджета.

Таблица 1

Показатели и коэффициенты для оценки бюджетного контроля

Показатель	Формула расчета
Уровень точности текущих плановых обоснований осуществленных расходов за некоторый период времени	Рпв = 100 – [abs (Вф – Вп) : Вп] х 100 где Рпв – показатель уровня точности текущих плановых обоснований осуществленных расходов; Вф - фактические расходы бюджета за некоторый период времени (руб); Вп - плановые расходы бюджета за некоторый период времени (руб.); abs - модуль - абсолютная (положительная) величина разницы.
Степень точности планово-расчетных обоснований выполнения доходной части бюджета	Спд = 100 – [abs (Двп – Двф) : Двп] х 100 где Спд – степень точности планово-расчетных обоснований выполнения доходной части бюджета (%); ДВП - собственные плановые доходы бюджета (руб.); ДВФ - собственные фактические доходы бюджета (руб.); abs - модуль - абсолютная (положительная) величина разницы.
Показатель финансовой производительности бюджета	Фпб i = Двф i : (Вф i – 1 х Инф i, i – 1) где Фпб i – показатель финансовой производительности бюджета; Двфi - объем собственных доходов за год и (руб.); Вфi - 1 - объем расходов бюджета предыдущего года и - 1 (руб.) Инфi, i - 1 - индекс инфляции за период и-1, и.
Коэффициент экономической эффективности бюджета	Ее i = ВВП i : (Вф i – 1 х Инф i, i – 1) где Еei – экономическая эффективность выполненного бюджета; ВВПi - валовой внутренний продукт года и; Вфi - 1 - объем расходов бюджета предыдущего года и - 1 (руб.) Инфi, i - 1 - индекс инфляции за период и-1, и.
Социальная эффективность бюджета	Се i = Ді : (Воф i – 1 х Инф i, i – 1) где Се i – социальная эффективность бюджета; Ди - денежные доходы населения на одного человека и году (руб.); ВОФ i - 1 - объем расходов бюджета предыдущего года и - 1 на 1 человека (руб.); Инфi, i - 1─ индекс инфляции за период и-1, и.
сбалансированность бюджета	Зб i = Двфi : Вфi где Збi – сбалансированность бюджета; Двфi - объем доходов за год и (руб.); Вфi - объем расходов бюджета за год и (руб.).

Источник: составлено автором на основе [5]

Данный подход к оценке эффективности бюджетного процесса является неполным, поскольку в нем не учтены такие важные характеристики бюджетного процесса как качество бюджетного контроля и надежность бюджетной отчетности.

Более комплексной является методика, разработанная в рамках программы оценки государственных расходов и финансовой подотчетности, в которой участвуют международные институты - Совместная программа системы оценки эффективности управления государственными финансами [6, с. 25]. Данная программа представляет собой систему мониторинга и позволяет оценивать эффективность управления государственными финансами страны за различные периоды времени. Она состоит из 28 индикаторов эффективности, которые измеряют основные элементы системы управления государственными финансами и 3-х дополнительных индикаторов, влияющих на систему управления государственными финансами страны.

В рамках данной методики определены следующие критически важные параметры эффективности открытой и упорядоченной системы управления государственными финансами, включающих в себя оценку: реалистичности бюджета; полноты и прозрачности; соответствия бюджета политическим целям; предсказуемости и контроля за исполнением бюджета; бухгалтерского учета, ведение документации, отчетности и аудита. Таким образом, предложенная методика является более конкретизированной, однако приведенные показатели носят общий характер, отражая, прежде всего, общий уровень оценки всей системы оценки управления государственными финансами, а не бюджетного процесса в частности. Также она не учитывает такие факторы, влияющие на эффективность бюджетного процесса, как институционально-правовое обеспечение и организационно-технические возможности органов государственного управления.

Процедура осуществления оценки эффективности бюджетного контроля должна предусматривать несколько этапов (рис. 1).

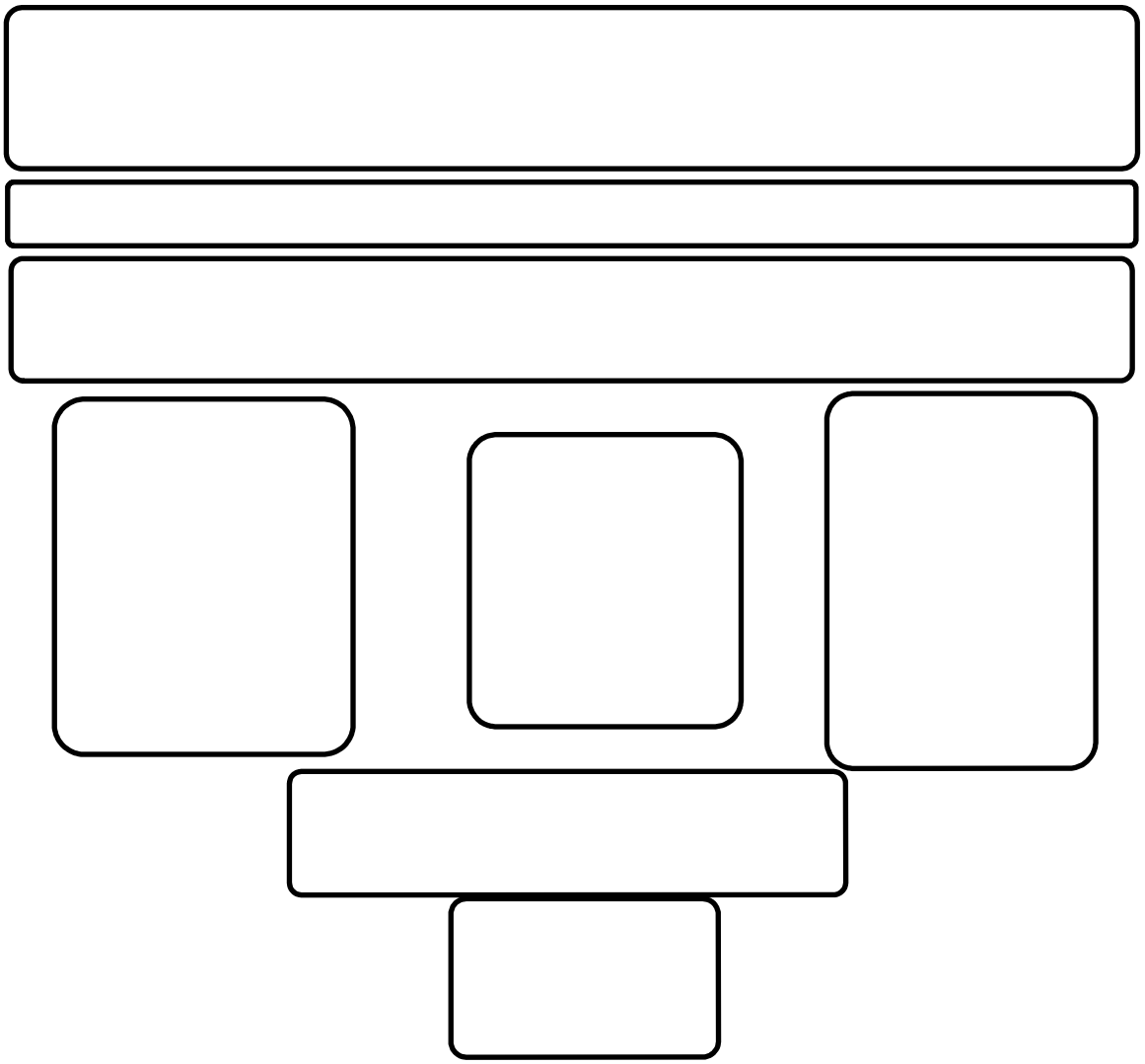

Рис.1. – Методика оценки эффективности бюджетного контроля

В Республике Тыва в системе исполнительной власти создана специальная региональная Служба по финансово-бюджетному надзору Республики Тыва[2, с.46], которая осуществляет контроль:

— целевого расходования средств республиканского бюджета Республики Тыва, материальных ценностей, находящихся в республиканской собственности;

— операций с бюджетными средствами, проводимых получателями средств республиканского бюджета Республики Тыва, средствами администраторов источников финансирования дефицита республиканского бюджета Республики Тыва, а также соблюдения получателями бюджетных кредитов, бюджетных инвестиций и государственных гарантий условий выделения, получения, целевого использования и возврата бюджетных средств;

— своевременности и полноты устранения проверяемыми организациями и (или) их вышестоящими органами нарушений законодательства в финансово-бюджетной сфере, в том числе путем добровольного возмещения средств;

— использования субвенций, бюджетных кредитов и иных целевых средств республиканского бюджета Республики Тыва, выделенных бюджетам муниципальных образований Республики Тыва.

При этом в Положении определяется, что Служба по финансово-бюджетному надзору Республики Тыва является органом исполнительной власти Республики Тыва, а руководство ее деятельностью осуществляет Председатель Правительства Республики Тыва. В недавнем времени в Республике были определенные проблемы в сфере бюджетного контроля, однако в связи реформированием системы был предложен алгоритм эффективной оценки бюджетного контроля. Рассмотрим детальнее данный процесс.

Первый этап заключается в определении объекта, задач и принципов оценки эффективности бюджетного процесса. Для того, чтобы верно оценить объекты оценки, необходимо установить определенные критерии (стандарты) оценки для каждого из них. Эта задача решается на втором этапе процесса оценки. Определение критериев проявляется в подборе оптимального количества показателей (индикаторов), которые будут служить эталонами для каждого из вышеперечисленных объектов оценки. На третьем этапе происходит выбор метода оценки. Четвертый этап заключается в измерении фактически достигнутого уровня выполнения по всем заранее установленным критериям (стандартами) и сравнении фактических результатов с ожидаемыми. Особенно существенным является анализ причин отклонения фактических результатов оценки запланированных, ожидаемых результатов. Пятый этап процесса предусматривает обязательное обсуждение результатов оценки и принятия необходимых действий и управленческих решений.

Проведение оценки на основе большого количества показателей требует построения сводной общей оценки. Для этой цели используем метод бальной оценки, предусматривает установление для каждого показателя целевого значения, соответствующего высокому уровню эффективности бюджетного процесса. Для проведения оценки текущего значения показателя эффективности множество возможных значений показателя разбиты на интервалы, по каждому из которых установлены свои баллы в диапазоне от полного соответствия показателя целевым значением (например, 3) к его значительному или полному несоответствию (например, 1). (Табл. 2).

Итоговая оценка эффективности бюджетного процесса определяется по формуле:

$$P = \sum_{i=l}^{n} M_i$$

где: P - итоговая оценка эффективности организации и осуществления бюджетного процесса;
Mi - балльная оценка значения i-го показателя;
n - количество показателей.

Таблица 2

Шкала балльных оценок значения показателя эффективности бюджетного контроля

Показатель	Значение показателя (пример)	Оценка значения показателя	Шкала эффективности бюджетного процесса
Исполнение бюджета по доходам в процентах от первоначально утвержденного	100 % и больше от 95 до 99 % меньше 95%	3 2 1	эффективный недостаточно эффективный неэффективен

Показатель	Значение показателя (пример)	Оценка значения показателя	Шкала эффективности бюджетного процесса
значения.			
Наличие результатов оценки качества бюджетного процесса	Да Нет	3 1	-

Начинать оценку эффективности бюджетного контроля целесообразно по оценке качества планирования бюджета (ППБ) путем анализа следующих показателей: показателя, отражающего степень внедрения современных методов бюджетного планирования (планирование государственного бюджета на очередной финансовый год и плановый период) (Ппб1) показателя, отражающего соотношение плановых и фактических показателей доходов государственного бюджета (отклонения фактических доходов от запланированных) (Ппб2) показателя, отражающего соотношение плановых и фактических показателей расходов государственного бюджета (отклонения фактических расходов от запланированных) (Ппб3) (табл. 3).

Таблица 3.

Показатели качества оценки планирования бюджета (ППБ)

№	Показатель	Расчет показателя (П)	Ед. измер.	Бал	Условие эффективности
1.1	Ппб1	-	балл		Не меньше 3-х лет
		Ппб1 ≥ 5 лет		3	
		Ппб1 = 3 года		2	
		Ппб1 = 1 год		1	
1.2	Ппб2	Ппб2 = Дф/Дп*100, е: Дф – кассовое исполнение государственного бюджета по доходам в отчетном бюджетном году Дт - плановые объемы формирования доходов государственного бюджета, утвержденные в отчетном бюджетном году	%		Не больше 5 %
		Ппб2 ≥ 100%		3	
		95%< Ппб2 <100%		2	
		Ппб2 ≤ 95%		1	
1.3	Ппб3	Ппб3 =Вф/Вп*100, где: Вф – кассовое исполнение государственного бюджета по расходам в отчетном бюджетном году Вп - плановые объемы расходов государственного бюджета, утвержденные в отчетном бюджетном году	%		Не больше 5 %
		Ппб3 ≥ 100%		3	
		95%< Ппб3 <100%		2	
		Ппб3 ≤ 95%		1	

Для анализа эффективности исполнения бюджета (ПВБ) используем следующие показатели: показатель, отражающий темп прироста доходов государственного бюджета (Пвб1) показатель, отражающий уровень сбалансированности государственного бюджета (Пвб2) показатель, отражающий наличие результатов оценки качества бюджетного менеджмента главных распорядителей (распорядителей) бюджетных средств (Пвб3) (табл. 4).

Таблица 4.

Показатели эффективности исполнения бюджета (ПВБ)

№	Показатель	Расчет показателя (П)	Ед. измер.	Бал	Условие эффективности
2.1	Пвб1	Пвб1 = ДБ/ДБ$^{-1}$*100, где: ДБ – объем доходов государственного бюджета в отчетном бюджетном году; ДБ-1 - объем доходов государственного бюджета в году, предшествующем отчетному бюджетному году	%		Не меньше 100 %
		Пвб1 > 100%		3	
		100% ≥ Пвб1 ≥ 95%		2	
		Пвб1 < 95%		1	
2.2	Пвб2	П вб2 = Д/ВВП *100, где: ВВП – валовый внутренний продукт; Д – дефіцит бюджета	%		Не более 3 %
		Пвб2 > 5%		3	
		5% ≥ Пвб2 ≥ 3%		2	
		Пвб2 < 3%		1	
2.3	Пвб3	-	балл		Наличие результатов оценки
		наличие результатов оценки качества бюджетного менеджмента главных распорядителей (распорядителей) бюджетных средств		3	
		отсутствие результатов оценки качества бюджетного менеджмента главных распорядителей (распорядителей) бюджетных средств		1	

Анализ качества бюджетного контроля (ПКБ) осуществляется путем балльной оценки: показателя, характеризующего область применения и характер исполнения бюджетного аудита (в том числе соблюдение международных стандартов аудита) (Пкб1) показателя, характеризующего наличие финансовых нарушений, выявленных в ходе проведения контрольных мероприятий уполномоченными органами в сфере финансового контроля (Пкб2) показателя нецелевого, неправомерного, неэффективного использования бюджетных средств (Пкб3) показателя, отражающего принятие мер по рекомендациям по результатам аудита (Пкб4) (табл. 5).

Таблица 5

Показатели качества бюджетного контроля (ПКБ).

№	Показатель	Расчет показателя (П)	Ед. измер.	Бал	Условие эффективности
3.1	Пкб1	-	балл		Охват сферой применения внешнего аудита деятельности всех учреждений и организаций, которая касается использования средств Государственного бюджета и соблюдением
		ежегодному аудиту подлежит деятельность всех учреждений и организаций, которая касается использования средств Государственного бюджета РФ. Выполняется полный спектр финансовых аудитов, а также подвергаются аудита некоторые показатели эффективности. Аудит происходит с соблюдением основных международных стандартов аудита: INTOSAI; ISPPIA; ISA. Аудиторские отчеты отражают значимые и системные проблемы.		3	

№	Показатель	Расчет показателя (П)	Ед. измер.	Бал	Условие эффективности
		ежегодном аудита подлежит деятельность учреждений и организаций, которая касается использования средств Государственного бюджета РФ, на которые приходится не менее 50% всех расходов. Аудит происходит с соблюдением отдельных положений Международных стандартов аудита: INTOSAI; ISPPIA; ISA. Аудиторские отчеты отражают некоторые важные вопросы.		2	основных международных стандартов аудита
		аудита подлежат учреждения и организации, на которые приходится менее 50% общих расходов, или аудитами охвачено более учреждений, однако в отчетах не освещаются значимые вопросы.		1	
3.2	Пкб2	-	балл		Отсутствие нарушений
		отсутствие нарушений		3	
		наличие фактов нерезультативного (неэффективного) использования бюджетных средств, других нарушений		2	
		наличие неэффективного, нецелевого, неправомерного использования бюджетных средств		1	
3.3	Пкб3	П кб3 = 100*Внц / В, где Внц – сумма неэффективного, нецелевого использования и хищений бюджетных средств и материальных ценностей в отчетном бюджетном году В - кассовое исполнение бюджета по расходам в отчетном бюджетном году	%		Целевым показателем является значение показателя, равное нулю
		П кб3 ≤ 5 0		3	
		5 < П кб3 < 10		2	
		П кб3≥10		1	
3.4	Пкб4	-	балл		Целевым показателем является принятие мер по рекомендациям по результатам аудита
		существуют доказательства эффективного и своевременного принятия мер по результатам аудита		3	
		формальный отзыв готовится своевременно, однако существует мало доказательств систематического принятия мер в дальнейшем.		2	
		существует недостаточно доказательств реагирования или принятия мер в дальнейшем.		1	

Важной составляющей при анализе эффективности бюджетного процесса является анализ надежности и качества бюджетной отчетности (ПСБ), которая осуществляется путем балльной оценки: показателя, отражающего своевременность представления годовых отчетов об исполнении государственного бюджета (Пзб1) показателя, отражающего своевременность представления квартальных отчетов об исполнении государственного бюджета (ПСБ2а) показателя,

характеризующего отражение в годовой бюджетной отчетности сведений о мерах по повышению эффективности расходования бюджетных средств (Пзб3) показателя, характеризующего отражение в годовой бюджетной отчетности сведений о результатах деятельности (Пзб4) (табл. 6).

Таблица 6.

Показатели, характеризующие качество бюджетной отчетности (ПСБ)

№	Показатель	Расчет показателя (П)	Ед. измер.	Бал	Условие эффективности
4.1	Пзб1	-	балл		Целевым показателем является своевременность представления отчетов
		отчеты готовятся на ежегодной основе или чаще и предоставляются в течение 12 недель после окончания бюджетного года (на ежеквартальной основе или чаще и предоставляются в течение 5 недель после окончания квартала)		3	
		отчеты готовятся на ежегодной основе или чаще и предоставляются в течение 16 недель после окончания бюджетного года (на ежеквартальной основе и предоставляются в течение 7 недель после окончания квартала.)		2	
		отчеты не готовятся совсем или часто готовятся с опозданием более, чем 16 недель (не готовятся совсем или часто готовятся с опозданием более, чем 7 недель).		1	
4.2	Пзб2	-	балл		Целевому показателю является полнота информации представленной в бюджетной отчетности
		бюджетная отчетность готовится на ежегодной основе и включает полную информацию о бюджетных показателях		3	
		бюджетная отчетность готовится на ежегодной основе, имеется в отчетах информация о может не всегда быть полной, однако пробелы не является существенными.		2	
		в бюджетных отчетах отсутствует существенная информация, либо имеющаяся информация является некачественной		1	
4.3	Пзб3	-	балл		Целевым показателем является наличие в годовой бюджетной отчетности соответствующей информации
		наличие в годовой бюджетной отчетности за отчетный бюджетный год сведений о мерах по повышению эффективности расходования бюджетных средств		3	
		отсутствие в годовой бюджетной отчетности за отчетный бюджетный год сведений о мерах по повышению эффективности расходования бюджетных средств		1	
4.4	Пзб4	-	балл		Целевым показателем является наличие в годовой бюджетной отчетности
		наличие в годовой бюджетной отчетности за отчетный бюджетный год сведений о результатах деятельности		3	
		отсутствие в годовой бюджетной отчетности за отчетный бюджетный год сведений о результатах деятельности		1	

					соответствующей

Также анализ эффективности бюджетного процесса предусматривает балльную оценку институционального обеспечения бюджетного процесса (Пиз), характеризующий показатель соблюдения бюджетными учреждениями фиксированного графика бюджетного процесса (Пиз1) показатель своевременности утверждение бюджета законодательным органом (Пиз2) и показатель, отражающий стабильность институционально-правового обеспечения бюджетного процесса (Пиз3) (табл. 7).

Таблица 7.

Показатели, характеризующие эффективность институционального обеспечения бюджетного процесса (П с)

№	Показатель	Расчет показателя (П)	Ед. измер.	Бал	Условие эффективности
5.					
5.1	П із1		балл		Целевым показателем является соблюдение организациями фиксированного графика бюджетного процесса
		Существует четкий бюджетный график, он вообще придерживается и дает возможность институтам, вовлеченным к бюджетному процессу тщательно и своевременно завершить разработку бюджета		3	
		Существует четкий бюджетный график, но его соблюдением случаются задержки. График дает возможность большинству институтам вовлеченным в бюджетный процесс вовремя завершить разработку бюджета		2	
		Бюджетный график не соблюдается, времени, выделенного для подготовки бюджета, явно недостаточно для разработки реалистичных документов.		1	
5.2	П із2	-	балл		Целевым показателем является утверждение государственный бюджет на текущий год до начала года
		Законодательный орган одобрил бюджет в законодательно установленные сроки.		3	
		Законодательный орган утвердил бюджет с задержкой, но до начала бюджетного года.		2	
		Законодательный орган утвердил бюджет с задержкой после начала бюджетного года.		1	
5.3	П із3	П із3=Зб, где Зб – количество внесенных изменений в ЗУ "О государственном бюджете" в отчетном бюджетном году	шт.		Целевым показателем является отсутствие внесении изменений
		П пб4 = 0		3	
		П пб4≤12		2	
		П пб4>12		1	

На эффективность реализации бюджетного прозрачности влияет степень прозрачности бюджетного процесса (Ппрб), который характеризуется следующими показателями: размещение на

официальном сайте решение о бюджете, отчета о выполнении государственного бюджета, отчета о результатах деятельности финансового органа за отчетный бюджетный год (Ппрб1), ежемесячная публикация (размещения на официальном сайте) отчетов о выполнении государственного бюджета (Ппрб2), проведение публичных слушаний по проекту бюджета на очередной бюджетный год и проекта отчета о выполнении государственного бюджета за отчетный бюджетный год (Ппрб3) (табл. 8).

Таблица 8.

Показатели, характеризующие степень прозрачности бюджетного контроля (Ппрб)

№	Показатель	Расчет показателя (П)	Ед. измер.	Бал	Условие эффективности
6.1	Ппрб1	-	балл		Целевым показателем является размещение на официальном сайте соответствующей информации
		решение о бюджете, отчет о выполнении государственного бюджета, отчет о результатах деятельности финансового органа за отчетный бюджетный год размещен на официальном сайте		3	
		решение о бюджете, отчет о выполнении государственного бюджета, отчет о результатах деятельности финансового органа за отчетный бюджетный год не размещен на официальном сайте		1	
6.2	Ппрб2	-	балл		Целевым показателем является регулярное размещение на официальном сайте соответствующей информации
		регулярная публикация отчетов о выполнении государственного бюджета		3	
		не систематическая публикация отчетов о выполнении государственного бюджета		2	
		отсутствие публикации отчетов о выполнении государственного бюджета		1	
6.3	Ппрб3	-	балл		Целевым показателем является регулярное проведение публичных слушаний
		регулярное проведение публичных слушаний по проекту бюджета на очередной бюджетный год и проекта отчета о выполнении государственного бюджета за отчетный бюджетный год		3	
		не систематическое проведение публичных слушаний по проекту бюджета на очередной бюджетный год и проекта отчета о выполнении государственного бюджета за отчетный бюджетный год		2	
		отсутствие публичных слушаний по проекту бюджета на очередной бюджетный год и проекта отчета о выполнении государственного бюджета за отчетный бюджетный год		1	

Выводы. Считаем, что на основе предложенного методического подхода контрольных органов Республики Тыва ежегодно должно проводить оценку эффективности организации и реализации бюджетного процесса в РФ. Такую оценку следует проводить в сроки, которые позволят институтам, вовлеченным в бюджетный процесс к началу следующего бюджетного года, на основании

полученных данных в отчетном бюджетном году, успеть принять превентивные меры. Таким образом, осуществление мероприятий по оценке показателей качества планирования бюджета, эффективности исполнения бюджета, качества бюджетного контроля, показателей, характеризующих качество бюджетной отчетности, эффективность институционального обеспечения и степень прозрачности бюджетного процесса позволит обеспечить участников бюджетного процесса информацией, необходимой для мониторинга результатов реализации бюджетного процесса и оценки его эффективности за разные периоды времени. Такая информация должна способствовать проведению бюджетной реформы, повышению эффективности деятельности участников бюджетного процесса, а также расширять возможности для дальнейшего совершенствования бюджетных процедур. Кроме этого, проведение оценки эффективности бюджетного процесса на основе разработанной методики позволит оперативно принимать необходимые решения по улучшению условий реализации бюджетного процесса и предупреждать возможные отклонения таких показателей в будущем.

Библиографический список:

1. Гараджа М. Ю. Мониторинг результативности бюджетных расходов: основные этапы внедрения на местном уровне / М. Ю. Гараджа. - М .: Фонд Институт экономики города, 2012.
2. Котарбинского Т. Трактат о хорошей работе / т Котарбинского - М .: Экономика, 2012. - 271 с.
3. Проблема эффективности в современной науке / [Под ред. А. Д. Урсула]. - Кишинев, 2011. - 256 с.
4. Куценко А. В. Организационно-экономический механизм управления эффективностью деятельности предприятий потребительской кооперации РФ: [монография] / А. В. Куценко. - М: РИО ПУСКА, 2014. - 205 с.
5. Апатова Н. В. Оценка эффективности местных бюджетов / В. Апатова, Р. Ш. Меджитова // Экономика Крыма. - 2015. - № 4 (33). -С. 104-107.
6. Управление государственными финансами: система оценки эффективности (СОЭ) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: file: /// C: /Users/PETYA/Downloads/1390-1-1694-1-10-20160830.pdf

Кишмарая Алёна Серговна
Kishmaraia Alena
магистрант 2 курса ФГОУ ВО "Самарский государственный экономический университет",
направление: Международные стандарты учета, финансовой отчетности и аудита"
E-mail: a_kishmaraya@mail.ru

УДК 657

БУХГАЛТЕРСКАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ, ПОДГОТОВЛЕННАЯ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО, КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

FINANCIAL STATEMENTS, PREPARED IN ACCORDANCE WITH IFRS, AS AN INFORMATION BASE FOR CONDUCTING A CREDIT ANALYSIS OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Аннотация: Кредитными организациями производится анализ кредитоспособности потенциальных заемщиков с целью управления кредитным риском банка. В связи с постепенным переходом российских компаний на подготовку отчетности в соответствии с МСФО, вопрос анализа такой отчетности становится важным для деятельности коммерческих банков. В статье рассмотрена сущность МСФО, сущность и состав отчетности по МСФО, а также основополагающие принципы подготовки бухгалтерской финансовой отчетности в соответствии с МСФО в сравнении с принципами РСБУ. В заключение выделены преимущества отчетности по МСФО как информационной базы для анализа кредитоспособности.

Abstract: Credit organizations analyze the creditworthiness of potential borrowers in order to manage the credit risk of the bank. In connection with the gradual transition of Russian companies to the preparation of financial statements in accordance with IFRS, the analyzing of such reports becomes important for commercial banks. The essence of IFRS, the nature and composition of IFRS financial statements, as well as the basic principles of preparation of financial statements in accordance with IFRS in comparison with Russian loyal principles are considered in the article. In conclusion, the advantages of IFRS reporting as an information base for creditworthiness analysis are highlighted.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), бухгалтерская финансовая отчетность, бухгалтерский учет, российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ), кредитный риск, кредитоспособность, финансовое положение, информационная база, риски.

Keywords: International Financial Reporting Standards (IFRS), financial statements, accounting, Russian Accounting Standards (RAS), credit risk, creditworthiness, financial position, information base, risks.

Введение

Происходящий сегодня процесс глобализации требует от участников мировой экономики использования общего «языка» бухгалтерской финансовой отчетности, общих принципов ее составления. Именно достижению этой задачи служат международные стандарты финансовой отчетности. При этом в МСФО не предписываются жесткие правила и рамки – они призывают отталкиваться от экономических реалий, как следствие, законодательные особенности отдельных государств не оказывают влияния на финансовую отчетность. Она остается прозрачной и справедливой, адекватно представляющей финансовое состояние организаций. МСФО – это, прежде всего, приоритет содержания над формой.

Среди пользователей финансовой отчетности можно выделить кредиторов, в частности, коммерческие банки - бухгалтерская финансовая отчетность является базой для анализа кредитоспособности потенциальных заемщиков, что представляет собой важнейший инструмент управления кредитным риском банка.

Кредитный риск – вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде [3].

Актуальность данной статьи состоит в огромном влиянии кредитного риска на бизнес кредитных организаций. Несмотря на инновации в сфере финансовых услуг, этот риск все еще остается основной причиной банковских проблем. Исследование отчетности, составленной в соответствии с МСФО, как информационной базы для проведения анализа, имеет большое значение в связи с постепенным переходом российских компаний на правила МСФО и теми преимуществами, которые предоставляет такая информационная база аналитику.

Международные стандарты финансовой отчетности представляют собой систему принятых в общественных интересах положений о порядке подготовки и представления финансовой отчетности. Стандарты служат для составления финансовой отчетности, пользователи которой обращаются к ней как к основному источнику финансовой информации о компании.

В соответствии с МСФО финансовая отчетность представляет собой структурированное отображение финансового положения и финансовых результатов предприятия. Целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении, финансовых результатах и движении денежных средств предприятия, которая будет полезна широкому кругу пользователей при принятии ими экономических решений. Отчетность компании, кроме того, демонстрирует результаты управления ресурсной базой предприятия, осуществляемого его должностными лицами. Для достижения указанной цели финансовая отчетность содержит информацию о следующих показателях деятельности предприятия:

- Активы;
- Обязательства;
- Капитал;
- Доходы и расходы, включая прибыли и убытки;

- Взносы и распределения среди собственников, действующих в их качестве собственников; и
- Движение денежных средств.

В противовес правилам российских стандартов бухгалтерского учета, МСФО дают право экономическим субъектам выбрать отчетный период, отличный от календарного года, с соответствующим раскрытием данного факта.

Предприятие должно представлять в своем отчете о финансовом положении краткосрочные и долгосрочные активы, а также краткосрочные и долгосрочные обязательства в качестве отдельных классов, за исключением случаев, когда представление информации, основанное на степени ликвидности, обеспечивает надежную и более уместную информацию. Если применяется указанное исключение, предприятие должно представлять все активы и обязательства в порядке своей ликвидности.

Разрешается представлять часть своих активов и обязательств с разделением на краткосрочные и долгосрочные, а других - в порядке ликвидности, если это обеспечивает надежную и более уместную информацию. Необходимость в использовании смешанной основы представления может возникнуть в тех случаях, когда предприятие осуществляет различные неоднородные виды деятельности [6].

Необходимо отметить высокий уровень самостоятельности организаций в процессе подготовки отчетности по МСФО. Так, российскими правилами не разрешается представлять активы и обязательства в порядке убывания ликвидности.

В Отчете о прибылях, убытках и прочих компонентах совокупного финансового результата компании могут представлять расходы по функциям (себестоимость, коммерческие расходы; управленческие расходы; прочие расходы) либо по содержанию (зарплата, амортизация, аренда и т.д.).

Полный комплект финансовой отчетности по МСФО и его сравнение с формами отчетности по РСБУ представлен в Таблице 1.

Таблица 1

Полный комплект финансовой отчетности в соответствии с МСФО и РСБУ [1, 4, 6]

МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»	**402-ФЗ «О бухгалтерском учете», ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»**
Отчет о финансовом положении	Бухгалтерский баланс
Отчет о прибылях, убытках и прочих компонентах совокупного финансового результата	Отчет о финансовых результатах
Отчет об изменениях в собственном капитале	Отчет об изменениях капитала
Отчет о денежных потоках	Отчет о движении денежных средств
Примечания, состоящие из основных положений учетной политики и прочей пояснительной информации	Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах

Очевидно, что комплекты отчетности по МСФО и РСБУ сопоставимы. Однако различия существуют в принципах составления отчетов и их внутреннем содержании.

Рассмотрим основополагающие принципы к подготовке бухгалтерской финансовой отчетности по МСФО и РСБУ (см. Таблицу 2).

Таблица 2

Сравнение принципов подготовки финансовой отчетности в международной практике и России [1, 4, 5, 6]

МСФО	**РПБУ**	**Источник**	**Содержание**	**Комментарий**

Метод начислений	Допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности	Концептуальные основы финансовой отчетности, ПБУ 1/98	Последствия событий отражаются в тех периодах, к которым относятся, даже если являющие-ся их следствием денежные поступления и выплаты происходят в другом периоде	Различие в терминологии
Непрерывность деятельности	Допущение непрерывности деятельности организации	Концептуальные основы финансовой отчетности, ПБУ 1/98, 402-ФЗ	Организация осуществляет свою деятельность непрерывно и продолжит осуществлять ее в обозримом будущем	Существенных различий нет
-	Допущение последовательности применения учетной политики	ПБУ 1/98, ПБУ 4/99	Принятая организацией учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому	В МСФО данное допущение отсутствует
-	Допущение имущественной обособленности организации	ПБУ 1/98, 402-ФЗ	Активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организа-ции и активов и обязательств других организаций	В МСФО данное допущение отсутствует

Выделим преимущества рассматриваемой информационной базы для проведения анализа финансового положения компании:

1. Бухгалтерская финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, не ориентирована на ограниченный круг пользователей. Хотя в российском законодательстве также предусмотрен принцип нейтральности, на современном этапе сохраняется большая ориентированность отчетности российских предприятий на контролирующие органы;

2. Правила МСФО менее формализованы, основополагающим принципом является приоритет содержания фактов хозяйственной деятельности над их правовой формой. Рассматривая этот принцип в российской системе подготовки отчетности, отметим, что согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» основной задачей бухгалтерского учета, помимо формирования полной и достоверной информации, является обеспечение информацией, необходимой для контроля над соблюдением законодательства, соответствием нормам и предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности. Даже если отступление от требований положений по бухгалтерскому учету оправдано с точки зрения условий хозяйственной деятельности предприятия, российским законодательством оно не допускается;

3. МСФО требует более полного и детального раскрытия информации в отчетности в целях достоверного раскрытия финансового положения компании. Как результат, информационная база аналитика расширяется, что позволяет провести более качественный анализ финансового положения компании, оценить риски, которым подвержена ее деятельность;

4. Наличие в отчетности по МСФО аналитической информации кроме расчетных показателей также расширяет информационную базу. Такая информация имеет огромную ценность для сотрудников кредитной организации, так как часто бухгалтерская финансовая отчетность – это единственный источник информации о финансовом положении компании, доступный аналитикам. В российской практике пояснения, в основном, охватывают элементы учетной политики, тогда как МСФО основное место в пояснениях отводят оценке бизнеса и того влияния, которое различные факторы оказали на показатели финансовой отчетности. Сжатая форма национальных отчетов дает больше возможностей компаниям скрыть факты, оказывающие негативное влияние на их кредитоспособность;

5. Благодаря выполнению требований МСФО достигается адекватность финансовых показателей. Благодаря стандартам МСФО производится более реальная стоимостная оценка элементов отчетности: активов, обязательств, капитала, доходов, расходов и чистой прибыли. Например, в соответствии с МСФО 36 «Обесценение активов» активы компании должны отражаться в балансе по стоимости, не превышающей их возмещаемой стоимости, т.е. не выше стоимости будущих экономических выгод, которые можно от них ожидать. С этой целью по состоянию на каждую отчетную дату компания должна проверять наличие любых признаков, указывающих на возможное уменьшение стоимости актива, и в случае выявления любого из них должна оценить его возмещаемую стоимость. Если балансовая стоимость актива стала выше возмещаемой, то актив подлежит обесцениванию, результатом его будет признание потерь (убытка). В результате удается избежать завышения стоимости активов компании;

Принципы МСФО позволяют устранить зависимость отчетности от национальных принципов бухгалтерского учета. Это предоставляет возможность анализировать организации разных стран, ведь элементы отчетности компаний отражаются на едином «учетном языке».

Заключение

Анализ отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО, становится важной областью работы коммерческого банка. В Российской Федерации продолжается работа по реформированию бухгалтерского учета и отчетности в целях сближения этих систем с МСФО в соответствии с принятым постановлением Правительства №283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности». Цель этой программы – приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности [2]. В таких условиях адаптация внутренних методик банков к анализу отчетности, составленной в соответствии с принципами МСФО, становится необходимым условием их успешной работы.

Библиографический список:

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ.

2. Постановление Правительства РФ от 06.03.1998 г. №283 «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности».

3. Положение Центрального Банка Российской Федерации от 26.03.2004 г. №254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»

4. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 №43н (в ред. от 08.11.2010 №142н).

5. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/08): Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 №106н (в ред. от 18.12.2012 №164н).

6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»: введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н

7. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов»: введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 №160

Гребнев Иван Михайлович
Grebnev Ivan Mikhailovich
студент, ФГБОУ ВО Пермская ГСХА.
Student. E-mail: iv-grebne@yandex.ru

УДК 338

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS

Аннотация : В статье рассмотрены особенности существующих методов анализа финансовых результатов деятельности организации, и определение их достоинств и недостатков. Обозначены основные проблемы при использовании того или иного метода.

Abstract: In the article the peculiarities of existing methods of analysis of financial performance of the organization, and determining their advantages and disadvantages. Outlines the main problems when using either method.

Ключевые слова : Финансовые результаты, анализ относительных величин, сравнительный метод, горизонтальный метод, вертикальный метод, трендовый анализ, факторный анализ [4, с. 444].

Keywords: Financial results, analysis of relative values, the comparative method, horizontal method, vertical method, trend analysis, factor analysis [4, p. 444].

Основная часть

В условиях развития рыночных отношений, большое значение приобретает качественный анализ финансовых результатов деятельности предприятий. Своевременный и объективный анализ финансовых результатов способствует повышению эффективности деятельности предприятий, его инвестиционной привлекательности и деловой активности, наиболее рациональному и эффективному использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов, устранению лишних, экономически неоправданных расходов. Достоверная информация о полученных результатах финансового анализа необходима для принятия эффективных управленческих решений, что в свою очередь приведет к достижению значительного экономического эффекта производства и рентабельности продукции. Правильно выбранный подход к анализу финансовых результатов нужен для их планирования и прогнозирования в будущем периоде.

Величина финансового результата определяет возможность дальнейшего развития и создает запасы финансовой стойкости, которая позволяет предприятию оперативно реагировать на изменения в рыночной конъюнктуре, поэтому отработка методических вопросов анализа финансовых результатов является актуальной.

Вопросу о методах анализа финансовых результатах посвящено немало трудов отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Так, данный вопрос освещали: Шеремет А.Д., Савицкая Г.В., Донцова Л.В., Пласкова Н.С. и др. Исследование литературных источников показало отсутствие единства подходов к анализу финансовых результатов деятельности предприятий[7, с. 473].

Целью исследования является изучение методологических подходов к проведению анализа финансовых результатов деятельности предприятий.

Метод анализа финансовых результатов - способ изучения финансовых результатов в их динамике и статике. Методика анализа финансовых результатов представляет собой определенный алгоритм, то есть - последовательность выполнения действий, которые предусматривает тот или иной метод. Инструменты анализа позволяют установить и оценить общее финансовое состояние предприятия путем определения системы последовательности проведения расчета финансовых результатов.

Основным информационным источником для анализа формирования, динамики и структуры показателей финансовых результатов деятельности является форма №0710002 «Отчет о финансовых результатах» [3].

Финансовый анализ использует несколько типов моделей, способных структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями. Существует три вида моделей анализа финансовых результатов: дескриптивные, предикативные и нормативные модели [6, с. 234].

Анализ финансовых результатов позволяет оценить состояние предприятия, сравнить их с нормативными и проанализировать во времени, используя при этом различные модели, в зависимости от критерия анализа.

Если оценивать конечные показатели по всем моделям, то можно получить полную характеристику исследуемого предприятия, а также его финансовые возможности на рынке.

В существующих исследованиях моделей и методов анализа финансовых результатов, нет разработанного алгоритма проведения комплексного анализа, с помощью которого можно сэкономить время и ресурсы. Поэтому, для результативности такого анализа, необходимо разработать определенный алгоритм проведения такого анализа.

Также, необходимо определить - каким методом лучше исследовать те или иные показатели отчета о финансовых результатах (таблица1). что бы анализ осуществлялся с учетом особенностей деятельности предприятия. Например, если выручка формируется по нескольким видам деятельности, то необходимо детализировать анализ в разрезе каждого вида деятельности. Также, это касается и себестоимости продаж. Информация о детализации учета таких элементов финансовых результатов содержится в аналитических регистрах бухгалтерского учета.

Алгоритм анализа финансовых результатов Таблица 1

Этап анализа	**Методы анализа**	**Полученные результаты**
Анализ основных показателей отчета о финансовых результатах	- анализ относительных величин - сравнительный метод - горизонтальный метод - вертикальный метод - трендовый анализ	Общие данные о финансовом состоянии предприятия

Алгоритм анализа финансовых результатов Таблица 1(продолжение)

Анализ прибыли предприятия: выручки, валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли	- анализ относительных величин - сравнительный метод - горизонтальный метод - вертикальный метод - трендовый анализ	Определение отношения показателей друг к другу и по отношению к базисным показателям
Анализ прочих доходов и расходов предприятия (по видам)	- анализ относительных величин - вертикальный метод	Определение доли доходов от неосновной деятельности предприятия (при росте показателей, необходимо детализировать анализ)
Анализ показателей производственных активов предприятия	- анализ относительных величин - сравнительный метод - горизонтальный метод - вертикальный метод - трендовый анализ	- определение степени годности использования основных производственных фондов; - уровень использования материальных ресурсов
Анализ показателей развития производства	- анализ относительных величин - сравнительный метод	Показатели объемов производства и перспективы его дальнейшего роста

	- горизонтальный метод - вертикальный метод - трендовый анализ	
Анализ себестоимости по элементам затрат	- сравнительный метод - горизонтальный метод - вертикальный метод	Изменение величины всех статей затрата на производство
Анализ затрат от порчи, брака и т.д.	- анализ относительных величин	Определение уровня понесенных затрат на себестоимость и объем производства
Анализ рентабельности производства	- факторный анализ	Оценка эффективности использования капитала

Таким образом, анализ финансовых результатов, играет важную роль, в управлении предприятием. Определенная и четкая структура организационно-информационной модели анализа финансовых результатов дает возможность понять и правильно оценить разные экономические явления в финансовой деятельности предприятия.

Существует несколько моделей анализа финансовых результатов, которые можно использовать, как по отдельности, так и в комплексе. Каждая такая модель имеет свои преимущества и недостатки. Комплексный анализ финансовых результатов позволяет отразить максимально подробную информацию о состоянии предприятия на определенный момент и в динамике. Однако осуществлять такой анализ необходимо последовательно, чтобы не затрачивать время и ресурсы на выявление ненужных данных.

Заключение

На основании выявленных преимуществ и недостатков каждой модели анализа финансовых результатов, можно сформировать алгоритм, который позволит правильно применять ту или иную модель, в зависимости от ожидаемых результатов анализа. Кроме того, данный алгоритм позволит определить: какие именно модели и для каких показателей целесообразно применить.

Библиографический список:

1.Гражданский кодекс Российской Федерации Часть первая и вторая; М.: НОРМА-ИНФРА-М, - 2017. - 372 с.

2.Налоговый кодекс Российской Федерации; Часть первая и вторая // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2017. - №1. - Ч. 1-2

3. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06.12.11 года // справочно-правовая система «Гарант», 2014 г.

4.Асылбаева Л.Б.Экономическая сущность, принципы и задачи анализа финансовых результатов и финансового состояния предприятия/ Асылбаева Л.Б. В сборнике: Сборник трудов VII Всероссийской научно-практической конференции для студентов и учащейся молодежи. Министерство образования и науки Российской Федерации; Национальный исследовательский томский политехнический университет, Юргинский технологический институт-филиал. 2016. С. 444-446.

5.Кечаева М.С., Ширяева Н.В.Основные направления анализа финансовых результатов организации/ Кечаева М.С., Ширяева Н.В. В сборнике: Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансамСборник научных статей. 2015. С. 251-253.

6.Лаптева Ю.М., Черкасова Т.И.Основные аспекты анализа финансовых результатов предприятия/ Лаптева Ю.М., Черкасова Т.И. В сборнике: сборник статей международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 234-236.

7.Рахимкулова Д.Р. Экономическая характеристика финансовых результатов и методика его анализа/ Рахимкулова Д.Р.Аллея науки. 2016. № 4. С. 473-476.

8.Сигаева М.Н. Актуальные вопросы методов анализа и оценки финансовых результатов/ Сигаева М.Н. В сборнике: Актуальные тенденции социально-экономического развития России на современном этапе материалы международной научно-практической конференции. 2016. С. 153-157.

Тихонов Дмитрий Николаевич
Tikhonov Dmitry Nikolaevich
Студент четвертого курса
Калужский филиал Финансового Университета при Правительстве РФ
E-mail: marcisio96@mail.ru

УДК 33

ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

PROBLEMS OF THE RUSSIAN ECONOMY AT THE PRESENT STAGE

Аннотация: В статье ставится задача определить проблемы российской экономики на современном этапе, выяснить, какими факторами они определяются, найти и рассмотреть пути устранения проблем российской экономики.

Abstract: The article seeks to identify the problems of the Russian economy at the present stage, find out what factors they are determined to find and consider ways to address the problems of the Russian economy.

Ключевые слова: Экономика, развитие, бизнес, рынок, продукция.

Key words: Economy, development, business, market products.

Целью работы является понять суть и содержание проблем, возникающих в российской экономике.

Актуальность проблемы вызвана тем, что обеспечение роста в российской экономике является одной из самых важных проблем для всего российского общества в целом. Ведь именно от этого зависит благосостояние населения, территориальная целостность всего государства и его будущее.

Россия сегодня имеет монетарную экономику с наемным трудом, правда, с некоторыми незначительными ограничениями. Она пока не управляется рыночным соглашением, другими словами, еще не является рыночной экономикой. При наличии финансового отношения без финансового рынка и плохо установленных и плохо контролируемых прав собственности едва ли можно квалифицировать ее как экономику с капиталистическим началом, даже монополистическим. Напротив, можно даже отметить, что это экономика с финансовой олигархией, осуществляющая отчасти первоначальное накопление капитала.

Следовательно, главная проблема для России - развитие рыночной экономики на базе монетарной экономики с наемным трудом и финансовой олигархией, другими словами, приведение в действие рыночного соглашения. Эта трудность установления рыночного соглашения и служит одним из проявлений российской специфики или, в более общем плане, тем, что отделяет, так называемый постсоветский "первый мир" от "второго мира" - Центральной Европы.

Российская экономика не самые свои времена. Они с обвалом цен на и введением а также торговым эмбарго. Не для не секрет, что ВВП и приток в страну зависит от В этот же Российская Федерация отрезана от капитала. Все это серьезное давление на результатом чего девальвация национальной

Основная задача экономики на этапе - её структуры из целей развития страны. должна окончательно от сырьевой развития и, как президент в своем послании, свою структуру в мирового разделения Российская экономика стать высокотехнологичной, развивающейся, научной и в более современной, развитой по своим отраслям. А не как когда есть однобокая прямая от нефти и

И одним тут не нужно полностью весь массив России, в том в сфере Но это самое начало У нас десяти лет писалось на гранты под мирового разделения И теперь пересматривать все, за что ни Вот сейчас мы заниматься портами. лет государство их не развивало. было сформировано образом, чтобы не строились С момента СССР было всего два порта - и Приморск, - а в той же 33 порта, размеры ее Ленинградской области.

Что же проблем в то они вытекают в из высоких развития страны. Это не проблемы, а ошибки. Ошибки, тем, что не создано достаточных для быстрого страны (инфраструктура, трудовые ресурсы).

Сегодня для экономическая задача один - малого и бизнеса. В время предпринимательство запрещено, ельцинская дала хороший только для больших компаний. крупный бизнес у нас - полно структур и создаются огромные занимающиеся авиастроением, автомобилестроением, производством А вот и средний все еще в - им всего 8 млн да и он лишь в городах: в Санкт-Петербурге, Ростове и т. п. А сделать так, бизнес пошел и в города. Это к ликвидации - делом заняты абсолютно заработать сможет россиянин.

Некоторые эксперты во мнении, что создать благоприятные для развития Конечно, что-то в направлении было – некоторые получили госзаказы, льготы. Однако и малый нуждаются в существенной помощи со государства. Это к дешевым защите прав политической стабильности и национальной валюты. в российской хорошо развиты корпорации – «Роснефть», РЖД и Настало время малый и бизнес.

Надо раскрутить дать им себя собственниками, Пусть гражданин что у есть свое честно заработанные из которых он отдать кредит в нанять новых закупить дополнительное и в счете улучшить материальное положение. должен гордиться что он купец, мастеровой; что он выпускает, оказывает

Если мы условия для и среднего внутри России, нам не иностранные товары. У нас гораздо более экономика - мы практически все производить сами! Вот малым предпринимательством заниматься 48 млн и у будет постоянная и непрерывно заработок, тогда и эта будет наконец

Следующий важный – уделить развитию научных К сожалению, в области Россия отстает от Китая и стран. Как в нефтяной существенную роль высокотехнологичное иностранное В условиях санкций доступ к ним ограничен. Именно необходимо уделить этой сфере.

Итак, в заключение моей работы можно сделать вывод: переход национальной экономики к рынку невозможен без структурной перестройки страны. Структурные изменения происходят неравномерно, разными темпами. Целью преобразований является не только установление эффективной экономической структуры хозяйства, но решение социальных проблем и в конечном итоге - формирование рыночных отношений.

Библиографический список:

1. Бочаров В. В. Финансовый анализ. : учеб. пособие / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2015.
2. Гребнев Л. С., Нуреев Р. М. Экономика. Курс основ: Учебник для студентов вузов, обучающихся по неэкономическим специальностям. – М.: Вита-Пресс, 2014.
3. Губанова Е.В. Опыт реализации мер по повышению инвестиционной привлекательности в условиях современной геополитической обстановки на уровне региона. В книге: Теоретико-методологические подходы к формированию системы устойчивого развития предприятий, комплексов, регионов Бондаренко В.В., Танина М.А., Юдина В.А., Кудинкин Р.С., Медушевская И.Е., Горячев Д.С., Мира Б.А., Полякова М.А., Вильгута О.Ф., Рудык Н.В., Губанова Е.В., Смолич Н.Г., Ушанова Н.А., Барбарская М.Н., Никишкина А.А., Пешкова К.С., Хорошилова Е.А., Гудович Г.К., Коротина Н.Ю., Ларкина А.А. и др. Пенза, 2016. С. 69-82.
4. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики. – М.: Норма; Инфра-М, 2014.
5. Гажва В.О., Губанова Е.В. Инновационное развитие Калужского региона. В сборнике: Направления социально-экономического развития региональной экономики материалы международного научно-практического «круглого стола». 2016. С. 122-125.
6. Губанова Е.В. Инвестиционная политика Калужской области. В сборнике: Направления социально-экономического развития региональной экономики материалы международного научно-практического «круглого стола». 2016. С. 126-128.

Возиян Владимир Валерьевич
Voziyan Vladimir Valerevich
Студент магистерского направления кафедры международная экономика, экономического факультета Приднестровского Государственного Университета
имени Т. Г. Шевченко, г. Тирасполь, Республика Молдова
E-mail: voziyan_v_v@mail.ru

УДК 338

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Аннотация: Статья посвящена современным проблемам обеспечения экономической безопасности предприятий. Предметом исследования является экономическая безопасность предприятия, что является актуальной проблемой экономической науки и практики в меняющихся реалиях деятельности. Рассматриваются подходы к определению экономической безопасности предприятия современных Российских ученых, которые сводятся к различным интерпретациям сути этой экономической категории.

Annotation: The article is devoted to modern problems of ensuring the economic security of enterprises. The subject of the study is the economic security of the enterprise, which is an urgent problem of economic science and practice in the changing realities of activity. Different approaches of modern Russian scientists are considered to determine the economic security of enterprise, these approaches are reduced to various interpretations of the essence of this economic category.

Ключевые слова: понятие экономической безопасности; экономическая безопасность предприятия; угрозы безопасности предприятия.

Key words: concept of economic security; Economic security of the enterprise; Threats to the security of the enterprise.

В настоящее время каждое предприятие неизбежно сталкивается с остро развитой рыночной конкуренцией. В этом есть несомненные плюсы, так как именно конкурентная борьба способствует развитию рыночных отношений, улучшению качества товаров и услуг.

В то же время в условиях жесткой конкуренции, как никогда остро встает вопрос экономической безопасности.

Обеспечение экономической безопасности является гарантией независимости, стабильности и эффективного ведения бизнеса в условиях рыночной конкуренции.

По мнению Доктора экономических наук, Профессора Л.П. Гончаренко – «Экономическая безопасность предприятия — это состояние наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия» [2].

П.Э. Шлендер дает следующее определение экономической безопасности предприятия – «Экономическая безопасность организации, предприятия (ЭБ) — это состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз, формируемое руководством и коллективом предприятия путем реализации мероприятий правового, экономического, организационного, инженерно-технического и социально-психологического направлений» [4, 256].

По мнению Г.С. Вечканова - «под экономической безопасностью предприятия понимается защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от активных или пассивных экономических угроз, связанных, например, с неэффективной научно промышленной политикой государства либо формированием неблагоприятной внешней среды и способностью к его воспроизводству.»[1, 223].

Проведя анализ вышеуказанным определениям, можно выделить основные составляющие понятия «экономическая безопасность предприятия», а именно:

1) эффективное использование ресурсов предприятия;

2) защищенность жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз;

3) защищенность научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала предприятия от активных или пассивных экономических угроз.

Основная цель экономической безопасности предприятия - обеспечить ее устойчивое и эффективное функционирование в настоящее время и обеспечить высокий потенциал для развития и роста предприятия в будущем.

Максимально продуктивное использование внутренних ресурсов предприятия, которое необходимо для достижения целей финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта возможно достичь путем предотвращения негативного воздействия на экономическую безопасность предприятия и достижения следующих основных функциональных целей экономической безопасности предприятия:

1) обеспечение высокой финансовой эффективности предприятия, его финансовой устойчивости и независимости;

2) обеспечение технологической независимости предприятия и достижение высокой конкурентоспособности его технологического потенциала;

3) достижение высокой эффективности управления предприятием, оптимальность и эффективность его организационной структуры;

4) обеспечение высокого уровня квалификации персонала предприятия, использование его интеллектуального потенциала;

5) достижение высокого уровня экологической безопасности предприятия, минимизация разрушительного воздействия результатов производственной деятельности на состояние окружающей среды;

6) обеспечение качественной правовой защиты всех аспектов деятельности предприятия;

7) обеспечение защиты информационной среды компании, коммерческой тайны и обеспечение высокого уровня информационной поддержки для работы всех ее служб;

8) обеспечение безопасности персонала предприятия, его капитала, имущества и коммерческих интересов.

Выполнение каждой из вышеуказанных целей экономической безопасности предприятия является существенным для достижения его главной цели. Кроме того, каждая из целей экономической безопасности имеет свою собственную структуру подцелей, определяемых функциональной осуществимостью и характером предприятия. Детальная разработка и мониторинг реализации целевой структуры экономической безопасности предприятия являются очень важной частью процесса обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта.

В ходе своей экономической деятельности предприятия сталкиваются с определенными рисками, такими как инвестиционные, валютные, технологические и т.д., что в свою очередь ставит перед предприятием задачу о создании такой системы экономической безопасности, которая могла бы минимизировать указанные риски.

В большинстве своем на предприятиях, функционируют структуры, осуществляющие охранную деятельность, что является лишь малой долей тех мероприятий, которые необходимо проводить для достижения экономической безопасности.

Предприятию нужна специализированная структура, деятельность которой направлена на разработку и реализацию превентивных мер по защите бизнеса, сбору и хранению информации о партнерах и сотрудниках организации, защите информационной безопасности, защите территории и имущества организации, и других связанных с этим задач.

Как отмечает Гуреева М.А. – «Развитие экономических отношений требует от руководителей предприятий не только разработки рыночной стратегии, но и стратегии безопасности, обязательно включающей специальные программы по защите интеллектуальной собственности и экономической безопасности. Соответственно, роль подразделения, ответственного за проведение данной работы на предприятии, выполняющего функции соблюдения правил политики безопасности и плана защиты, управления средствами защиты, контроля за правильностью их эксплуатации, выявления попыток и фактов нарушений и принятия мер по их нейтрализации, также выходит на первый план. Ослабление практически любой составляющей инфраструктуры предприятия непосредственно отражается на его безопасности, поэтому процесс управления предприятием находится в тесной взаимосвязи с вопросами безопасности.» [3,36].

Создание такой многофункциональной службы требует несения определенных затрат, на которые не все руководители предприятий готовы пойти, что в свою очередь негативно сказывается на деятельности предприятия.

В то же время хочется отметить, что меры направленные на защиту интересов предприятия должны быть достаточными, так как чрезмерное закрытие информации может негативно сказаться на взаимоотношениях с партнерами по бизнесу и как следствие к потере прибыли. В свою очередь, недолжным образом проведенная работа по защите информации, в том числе конфиденциальной может привести к ее утечке, что также может привести к потере прибыли либо привести к убыткам.

Таким образом, концепция обеспечения экономической безопасности предприятия должна включать в себя комплекс мероприятий, направленных на определение состава, функций и компетенции структурного подразделения предприятия, осуществляющего деятельность в области обеспечения экономической безопасности предприятия. Действия данного подразделения должны быть точно регламентированы внутренними нормативно-правовыми актами, определяющими статус данного подразделения, их полномочия, алгоритм действий в тех или иных ситуациях, связанных обеспечением экономической безопасности предприятия.

Проблема обеспечения экономической безопасности предприятия многогранна. Решение данной проблемы напрямую зависит от наличия ресурсов, состояния факторов предприятия, уровня управления и мотивации сотрудников к эффективной работе.

Экономическая ситуация в мире постоянно меняется, а внешняя среда диктует новые условия, открывает новые возможности для роста и для только предприятий, которые могут обеспечить их экономическую безопасность, имеют возможность для расширения и роста.

Возвращаясь к основам макроэкономики, хочется отметить, что предприятие является основным элементом экономической системы, по этой причине благосостояние и рост национальной экономики зависят напрямую от состояния каждого предприятия. Таким образом, обеспечение экономической безопасности предприятия является одной из важнейших и актуальных проблем процветания экономики любой страны.

Библиографический список:

1. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность: Учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2007.: ил. — (Серия «Учебник для вузов»), с. 223
2. Гончаренко Л.П., Справочник экономиста № 12 2004, Режим доступа. — URL: HTTPS://WWW.PROFIZ.RU/SE/12_2004/952/ (дат обращения 03.05.2017 г.)
3. Гуреева М.А. МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «СИМВОЛ НАУКИ» №10/2015, с. 36
4. Шлендер П.Э. Безопасность жизнедеятельности: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Вузовский учебник, - 2008, с. 256

Мирошникова Ольга Сергеевна
Miroshnikova Olga S.
Магистр, студент
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
«Государственное и муниципальное управление». ДНР, г. Донецк
E-mail: Olga-miroshnikova11@yandex.ru

УДК 330

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

METHODS AND TOOLS OF STATE REGULATION OF SMALL BUSINESS

Аннотация: В данной статье на основе аналитического исследования описываются методы государственного регулирования малого предпринимательства. На уровне концепции в данной работе предложена систематизация исследований инструментария реализации методов государственного регулирования малого предпринимательства.

Abstract: In this article, on the basis of the analytical study describes the methods of state regulation of small business. At the level of concept in this paper, we propose a systematization of the research instruments for the implementation of methods of state regulation of small business.

Ключевые слова: «государственное регулирование», «малое предпринимательство», «цели», «задачи», «методы», «инструменты».

Keywords : "state regulation", "small business", "goals", "objectives", "methods", "tools".

Введение

Развитие сектора малого предпринимательства способствует успешному функционированию и всестороннему развитию экономики страны. Малый бизнес - ведущий сектор, который точно определяет темпы возможного экономического роста, серьезную структуру и высокое качество необходимого валового национального продукта, а также является источником налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Максимально оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, малое стабильное предпринимательство, оперативно придает существующей экономике нужную ей гибкость

Социально-экономическая роль предприятий малого бизнеса заключается в том, что они способствуют созданию новых рабочих мест, обеспечивая занятость населения.

Благодаря малым предприятиям расширяется ассортимент и повышается качество товаров, работ, услуг. Малый бизнес позволяет заполнить все ниши рынка и наиболее полно удовлетворять потребности населения в потребительских товарах и услугах.

Основной раздел

Государственное регулирование малого предпринимательства – это комплекс мероприятий, форм и методов государственного влияния на деятельность субъектов предпринимательства целю которых, является создание благоприятных условий для функционирования и развития, ослабление отрицательных тенденций, вызываемых коммерческой деятельностью осуществляемых предприятиями в условиях рыночных отношений. Комплекс форм и методов государственного регулирования, либо влияния на малый бизнес.

Цели государственного регулирования экономики отражают содержание государственного регулирования малого предпринимательства. Среди которых:

- устойчивый экономический рост;
- стабильность внешнеэкономической деятельности;
- низкий уровень инфляции;
- устойчивое финансовое положение;
- справедливое распределение доходов;
- высокий уровень занятости.

Постановка и решение конкретных **задач** осуществляется реализацией целей государственного регулирования малого предпринимательства. А именно:

- создание правовых основ функционирования рыночного хозяйства;
- обеспечение развития предпринимательской инфраструктуры;
- обеспечение соблюдения правил конкуренции;

- оказание содействия предпринимательской деятельности .[1, с.3; 5,с.1]

Хочу отметить следующую классификацию **направлений** государственного регулирования малого предпринимательства исходя из целей и задач:

1) формирование правовой базы предпринимательской деятельности;
2) защита конкуренции и ограничение монополистической деятельности;
3) защита прав потребителей;
4) регламентирование трудовых отношений и поддержание социального партнерства;
5) формирование налоговой системы и перераспределение доходов;
6) перераспределение ресурсов;
7) регулирование цен и тарифов;
8) государственная поддержка отдельных видов бизнеса;
9) государственное регламентирование внешнеторговой деятельности;
10) регулирование валютного курса.

В данной статье хочу сделать акцент на разделение методов государственного регулирования малого предпринимательства на **косвенные** (экономические) и **прямые** (административные). Не смотря на то, что в ряде случаев деление методов на косвенные и прямые оказывается условным, а иногда его трудно провести такое деление является целесообразным для целей анализа и классификации.

Экономические (косвенные) методы воздействуют на субъекты малого бизнеса посредством влияния на их экономические интересы. Данные методы, в изменяющихся под воздействием государства экономических условиях, прямо не запрещают, не ограничивают деятельность, позволяют предпринимателям принимать решение о целесообразности расширения, сохранения или прекращения своего бизнеса.[1,с.3]

К **косвенным методам** относятся - методы, опирающиеся на товарно-денежные рычаги, определяющие правила игры в рыночном хозяйстве и воздействующие на экономические интересы субъектов хозяйственной деятельности:

- налогообложение и система налоговых льгот,
- регулирование налоговых цен и их уровня,
- платежи за ресурсы,
- кредитные льготы,
- таможенное регулирование экспорта и импорта.

Суть прямых административных методов заключается в том, что через комплекс обязательных для исполнения субъектами хозяйственной деятельности требований и распоряжений государство проводит необходимую для него политику в той или иной области экономики. Субъекты экономики принимают решения не на основании самостоятельного экономического выбора, а под воздействием предписаний органов власти.[2,с.2]

Прямые методы – это методы, не связанные с созданием дополнительных стимулов или с опасностью финансового ущерба (определение стратегических целей развития малого предпринимательства, государственные заказы и контракты на поставку определенных видов продукции, выполнения работ, оказания услуг, нормативные требования к качеству и сертификации технологии продукции).

К **прямым методам** регулирования относятся:

1. **Правовые методы** (распространяются на государственное регулирование организационно-правовых форм малого бизнеса);
2. **Система ценообразования** (используется наиболее часто, особенно в области регулирования монополистических рынков) ;
3. **Режим квотирования** (применение данного режима характерно для внешнеторговой деятельности и реализации некоторых товаров на внутреннем рынке);
4. **Политика доходов** (находит свое выражение в установлении минимального уровня оплаты труда, прожиточного минимума, уровня оплаты нетрудоспособности работника и других выплат социального характера);

5. **Лицензирование** (относится к наиболее действенным методам поддержки и регулирования государством отдельных видов деятельности, связанных с потенциальной угрозой жизни, здоровью населения и безопасности государства). .[3,с.1]

В системе государственной поддержки малого предпринимательства можно выделить два направления инструментария: **обеспечивающий и управленческий**. *Обеспечивающий* инструментарий направлен на обслуживание МП, доведение до них материальных, денежных, информационных ресурсов, госзаказов , услуг и т.п**.**

Управленческий инструментарий связан с планированием, решением организационно-административных вопросов, контролем. Этот инструментарий призван быть ведущим, поскольку он придает развитию малого бизнеса устойчивый, эффективный, управляемый характер. Широко используемое понятие «поддержка малого предпринимательства» являет собой синтез управленческого и обеспечивающего аспектов рассматриваемой системы.

На основании вышесказанного, механизм государственной поддержки малого предпринимательства включает следующие инструменты: законодательную и нормативно-правовую базу, устранение административных барьеров; кредитно-финансовую и инвестиционную поддержку МП; информационное обеспечение и содействие в организации безопасности и защиты МП от противоправных посягательств.

В области законодательства выделим:

- упрощение процедур и установление льготного регистрационного сбора при государственной регистрации физических лиц;
- сокращение числа разрешительных и согласующих административных процедур и правил;
- внедрение принципов комплексности при проведении разрешительных и контролирующих действий по отношению к предприятиям малого предпринимательства ;
- введение норм ответственности государственной администрации за препятствование деятельности, связанной с выходом на рынок новых и развитием действующих МП;
- принятие нормативных документов, способствующих легализации так называемого «серого» предпринимательства .[3,с.1]

В области кредитно-финансовой и инвестиционной поддержки малого предпринимательства хочу отметить следующие направления:

- развитие обществ взаимного страхования и взаимного кредитования малого бизнеса для расширения кредитования и страхования субъектов малого предпринимательства;
- предоставление государственных гарантий для МП на конкурсной основе за счет средств бюджета развития, упрощение процедуры прохождения конкурса;
- предоставление предпринимателям на льготных условиях государственной собственности в долгосрочную аренду (лизинг);
- упрощенная система налогообложения и налоговые льготы. Формирование патентной системы, при которой единовременно уплачивается стоимость годового патента исходя не только из дохода предпринимателя, но и из сферы его деятельности и др.

Информационное обеспечение является существенным аспектом поддержки малого предпринимательства. Используется предпринимателями при защите от риска, подготовке и принятии управленческих решений, при выборе стратегии и тактики развития, оформлении конкретных сделок, получении кредитов, освоении рынков сбыта. Информационная поддержка проводится путем содействия созданию соответствующих общественных организаций в сфере малого бизнеса. Они обеспечивают взаимодействие между предпринимателями в различных регионах по обмену опытом, помогают согласовывать действия по защите прав предпринимателей в органах законодательной и исполнительной власти, подыскивают партнеров по бизнесу.

В комплекс мер в области информационного обеспечения малого предпринимательства входят:

- формирование эффективной системы статистического учета деятельности субъектов малого предпринимательства;

- ведение муниципальных реестров нежилых помещений и другого имущества, предоставляемого МП на условиях конкурса;
- создание в экономических центрах и крупных городах государства консультационно-диспетчерских структур (консультационных бюро) по оказанию консультативных услуг и защите прав предпринимателей;
- проведение мониторинга состояния и развития малого бизнеса и др.;
- помощь в подборе персонала. .[4,с.1]

Государственное регулирование малого бизнеса базируется на двух направлениях. На методах прямого и косвенного воздействия. Прямые и косвенные методы государственного управления МП и соответственно административные и экономические средства государственного регулирования МП имеют единые цели, задачи, инструменты и всегда облекаются в соответствующую правовую форму.

Заключение

Для эффективного функционирования предприятий малого предпринимательства необходимо дальнейшее развитие законодательной и нормативной базы, регулирующей их деятельность и учитывающей специфику данных рыночных структур. Совершенствование законодательной базы и правового регулирования предпринимательской деятельности через систему законов прямого действия позволит создать условия, способствующие свободе предпринимательства и устранению административного вмешательства в деятельность субъектов малого и среднего бизнеса.

Дальнейшие научные исследования направлений совершенствования государственного управления в сфере малого предпринимательства представляются достаточно перспективными как с точки зрения теории, так и практики хозяйствования.

Библиографический список:

1. Интернет-ресурс:http://pandia.ru/text/78/288/61763-3.php Режим доступа открытый.
2. Интернет-ресурс http://www.lektsia.info/4x6adc.html Режим доступа открытый.
3. Интернет-ресурс http://studopedia.su/1_46445_formi-i-metodi-gosudarstvennogo-regulirovaniya-malogo-biznesa.html Режим доступа открытый.
4. Интернет-ресурс http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2016/02/23/ Режим доступа открытый.
5. Интернет-ресурс http://studbooks.net/1081931/pravo/metody_instrumenty_gosudarstvennogo_regulirovaniya_malogo_biznesa Режим доступа открытый.

Савинова Карина Романовна

Savinova Karina Romanovna
студентка 3 курса кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Белгородский государственный национальный исследовательский университет
г. Белгород, Российская Федерация
E-mail: karina.savinova.2014@mail.ru

Гришанова Марина Романовна
Grishanova Marina Romanovna
студентка 3 курса кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Белгородский государственный национальный исследовательский университет
г. Белгород, Российская Федерация
E-mail: karina.savinova.2014@mail.ru

УДК 658.787

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ИМУЩЕСТВА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОАО «АРОМАТ».

THE TECHNIQUE OF CARRYING OUT INVENTORY OF ASSETS AND LIABILITIES OF PLC "AROMA".

Аннотация: Целью данной работы является рассмотрение методики проведения инвентаризации имущества и обязательств на предприятиях.

Актуальной проблемой социально-экономического развития нашего общества на современном этапе является обеспечение сохранности хозяйственных ресурсов, их рационального и экономического использования, предотвращение непроизводственных расходов сырьевых, топливных и других материальных ценностей. А одним из наиболее важных средств контроля за сохранностью хозяйственных средств является инвентаризация, в процессе которой проверяется сохранность ценностей и сличается фактическое их наличие с данными бухгалтерского учета.

Abstract: The purpose of this paper is to examine the methods of inventory of property and obligations in enterprises.

The actual problem of socio-economic development of our society at the present stage is the securing of economic resources, their rational and economic use, prevention of non-production costs raw materials, fuel and other material values. And one of the most important means of monitoring the safety of economic assets is inventory, which verified the preservation of values and compared the actual availability of data accounting.

Ключевые слова: Инвентаризация, имущество, обязательства, излишек, недостач, бухгалтерский учет.

Keywords: Inventory, assets, liabilities, surplus, shortages, accounting.

В системе приемов и способов фактического контроля инвентаризация занимает центральное место. Если ревизия служит важнейшей формой экономического контроля по способам его осуществления, то инвентаризация выступает важнейшим приемом проведения ревизий и других форм контроля.

Инвентаризация обеспечивает достоверность данных бухгалтерского учета, позволяет оценить реальность всех статей бухгалтерского баланса и отчетности предприятия. Вот почему предприятия организационно-правовых форм и видов деятельности обязаны в соответствии с “Законом о бухгалтерском учете и отчетности” проводить сплошную инвентаризацию материальных ресурсов перед составлением годового отчета [4].

Процедура проведения инвентаризации в ОАО «Аромат» представлена в таблице 1.

Таблица 1

Этапы проведения инвентаризации

Этап	Документы, оформляемые в ходе инвентаризации	Функции бухгалтерской службы
Подготовительный	Приказ руководителя о проведении обязательной ежегодной инвентаризации, внутренние инструкции, расписки материально-ответственных лиц	Участие в разработке внутренних первичных и нормативных документов, определение остатков имущества и обязательств по учетным данным
Натуральная и документальная проверки	Акты инвентаризации, инвентаризационные описи	Участие в проверках, проводимых инвентаризационными комиссиями
Таксировочный	Акты инвентаризации, инвентаризационные описи	Предоставление комиссиям данных о существующих оценках имущества и обязательств
Сравнительно - аналитический	Акты инвентаризации, сличительные ведомости	Проверка данных, содержащихся в актах и описях; выяснение причин отклонений учетных оценок от текущих, подготовка предложений по отражению в учете результатов инвентаризации
Заключительный	Ведомость учета результатов, выявленных инвентаризацией. Приказ руководителя об утверждении результатов инвентаризации	Несение бухгалтерских записей в учетные регистры, хранение документов по учету результатов инвентаризации

После того, как инвентаризационные описи заполнены, все члены инвентаризационной комиссии и материально-ответственные лица подписывают ее, а затем сдают в бухгалтерию, где их проверяют, а затем сравнивают с данными бухгалтерского учета и отчетности.

1) Инвентаризация товарно-материальных ценностей.

Материальные ценности (производственные запасы, готовая продукция, товары, прочие запасы) заносятся в инвентаризационные описи по каждому отдельному наименованию с указанием вида, группы, количества и других необходимых данных (артикула, сорта и др.).

Комиссия в присутствии товароведа Ивановой Н.В. и других материально ответственных лиц проверяет фактическое наличие ценностей путем обязательного пересчета, перевешивания или перемеривания.

Результаты инвентаризации оформляются:

- инвентаризационной описью товарно-материальных ценностей (форма №ИНВ-3);
- сличительной ведомостью результатов инвентаризации товарно-материальных ценностей (форма № ИНВ-19);
- ведомостью учета результатов, выявленных инвентаризацией (форма № ИНВ-26).

Выявленные при инвентаризации излишки приходуются по рыночным ценам с отнесением их стоимости на финансовые результаты.

В качестве рыночной стоимости берется та цена, по которой аналогичные ценности обычно приобретаются у поставщика.

Дебет 10 (41) Кредит 91 - отражены в учете излишки, выявленные при инвентаризации.

Выявленная при инвентаризации недостача отражается по дебету счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» и кредиту счетов учета запасов (10 «Материалы», 41 «Товары»). Размер недостачи включает в себя договорную (учетную) цену запаса и долю транспортно-заготовительных

расходов, относящуюся к этому запасу, рассчитанную организацией самостоятельно. Далее недостача списывается по фактической себестоимости:

- в пределах норм естественной убыли - на счета учета расходов на продажу;
- сверх норм - за счет виновных лиц.

Если виновные лица не установлены или суд отказал во взыскании с них ущерба, то убытки от недостачи запасов списываются на финансовые результаты. На счетах бухучета делаются следующие проводки:

Дебет 94 Кредит 10, 41 - отражена стоимость недостающих товарно-материальных ценностей;

Дебет 20, 44 Кредит 94 - списание недостачи товарно-материальных ценностей в пределах норм естественной убыли.

Списание недостач свыше норм естественной убыли отражается так:

Дебет 73 Кредит 94 - при наличии виновных лиц;

Дебет 91 Кредит 94 - при отсутствии конкретного виновника.

В бухучете допустим взаимный зачет излишков и недостач, возникших в результате пересортицы. Зачет возможен за один и тот же проверяемый период, у одного и того же материально ответственного лица, в отношении ценностей одного и того же наименования и в тождественных количествах. В этом случае в учете отражается не отдельно вся сумма излишка (Дебет 10 (41) Кредит 91-1) и сумма недостачи (Дебет 94 Кредит 10 (41)), а только разница в их стоимости [3].

По итогам инвентаризации материально производственных ценностей было выявлено:

- Количество порядковых номеров - 148;
- Общее количество единиц – 3008;
- На сумму фактически – 2051280 рублей.

2) Инвентаризация денежных средств.

В сроки, установленные управляющей организации Осокиной Е.А., а также при смене кассиров в организации проводится инвентаризация кассы с полным полистным пересчетом денежной наличности и проверкой других ценностей, находящихся в кассе. Для ревизии кассы управляющая приказом назначает комиссию, которая составляет акт. При обнаружении недостачи или излишка ценностей в кассе в акте указывается их сумма и обстоятельства возникновения. Остаток наличности сверяют с учетными данными по кассовой книге предприятия.

Результаты инвентаризации кассы оформляются актом по форме № ИНВ-15, составляемым в двух экземплярах (один для бухгалтерии, второй для кассира).

Выдача денег из кассы, не подтвержденная распиской получателя в расходном кассовом ордере, считается недостачей и взыскивается с кассира.

Наличные деньги, не подтвержденные приходными кассовыми ордерами, считаются излишком кассы и зачисляются в доход организации.

На основании акта инвентаризации в бухучете отражают:

Дебет 94 Кредит 50 - выявлена недостача денежной наличности;

Дебет 73 Кредит 94 - сумма недостачи отнесена на виновное лицо.

Если виновные не установлены или суд отказал во взыскании с них убытков, недостача денежных средств списывается на финансовые результаты организации:

Дебет 91 Кредит 94 - сумма недостачи отнесена на финансовые результаты;

Дебет 50 Кредит 91 - отражен излишек кассы.

По итогам инвентаризации денежных средств выявлена недостача в размере 59 рублей. Недостача отнесена на виновное лицо – кассир Петрова. Сумма недостачи удержана из заработной платы за октябрь 2015г.

3) Инвентаризация расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами.

Инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности - это проверка обоснованности сумм, числящихся на счетах расчетов бухгалтерского учета. То есть подтверждать нужно не только расчеты с контрагентами, но и с бюджетом и внебюджетными фондами, с сотрудниками и прочими дебиторами и кредиторами [6].

Правила для проведения инвентаризации установлены Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденными приказом Минфина России от 13 июня 1995 г. № 49. В частности, для оформления результатов инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами используется акт по форме № ИНВ-17. Но прежде чем составить этот акт, необходимо заполнить справку к нему (приложение к форме № ИНВ-17). В указанной справке подробно отражаются данные контрагента и «история» долга: наименование, адрес, номер телефона, за что возник долг, реквизиты документа, его подтверждающие. Акт и справку к нему заполняют в двух экземплярах, один из которых передают в бухгалтерию.

По итогам инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами было выявлено следующее:

- Общая сумма по дебиторской задолженности составляет 217000 рублей;
- Общая сумма по кредиторской задолженности составляет 38000 рублей.

Управляющая магазина издала приказ для проведения инвентаризации, затем члены комиссии проверили все документы по инвентаризируемому объекту и записывали сведения о его фактическом наличии в инвентарные описи. На последнем этапе сравнивали фактическое наличие объекта с данными бухгалтерского учета.

Проведение инвентаризации в ОАО «Аромат» проходило в соответствии с Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденными Приказом Минфина РФ от 13.06.95 № 49, а также в соответствии с рядом принятых нормативных актов.

В целях более полного контроля за состоянием инвентаризационной работы целесообразно проводить анализ ее эффективности. При этом необходимо учитывать возможные упущения в этой деятельности.

Для определения непосредственных результатов деятельности инвентаризационных комиссий должны анализироваться степень или уровень выполнения определенных задач, прохождение этапов проверки.

Для этого необходимо разработать систему показателей, отражающих: полноту, своевременность и оперативность выполнения инвентаризационной работы; единство в совокупности показателей; сравнимость результатов.

Этому требованию в наибольшей мере соответствуют относительные величины. Общий принцип подсчета отдельных показателей заключается в том, что выбираются отдельные, наиболее важные элементы цикла ревизионной работы или функциональных обязанностей, конечный результат которых поддается количественному определению. При этом рассчитанные коэффициенты будут характеризовать эффективность и качество проведенной инвентаризационной работы.

Таким образом, инвентаризация - способ бухгалтерского учета, представляющий собой регламентную процедуру периодической проверки и документального подтверждения наличия, состояния и оценки имущества и обязательств организации, производимую для подтверждения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.

Только благодаря этому методу бухгалтерского учета можно установить соответствие между количеством и качеством имущества, указанного в бухгалтерском балансе и имущества в действительности находящимся на предприятии.

Методика проведения инвентаризации в ОАО «Аромат» состоит из 5 этапов. В данной работе была описана инвентаризация товарно-материальных ценностей, денежных средств и инвентаризация расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами.

Выводы следующие:

По товарно-материальным ценностям:

- Количество порядковых номеров - 148;
- Общее количество единиц – 3008;
- На сумму фактически – 2051280 рублей.

По денежным средствам: выявлена недостача в размере 59 рублей. Недостача отнесена на виновное лицо – кассир Петрова. Сумма недостачи удержана из заработной платы за октябрь 2015г.

По инвентаризация расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами:

- Общая сумма по дебиторской задолженности составляет 217000 рублей;
- Общая сумма по кредиторской задолженности составляет 38000 рублей.

Библиографический список:

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (действующая редакция, 2016)

2. Приказом Минфина РФ от 13.06.1995 N 49 (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств".

3. Н.П. Кондракова. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий). Учебник. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 584 с.;

4. О.В. Луганская. Инвентаризация: бухгалтерский учет и налогообложение. Учебник. - М.: ГроссМедиа Ферлаг, 2014. - 99 с.;

5. Обязательные реквизиты и образец инвентаризационной описи [Электронный ресурс] // Журнал «Главбух». - 2016. - № 7. - Режим доступа: http://www.glavbukh.ru/art/80289-obyazatelnye-rekvizity-i-obrazets-inventarizatsionnoy -opisi (дата обращения 17.03.2016);

6. Т.Н. Иванова. Учебно-методические материалы Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России (ИПБ России). Инвентаризация имущества и обязательств. – М.: Юрайт, 2016.- 523.

Северин Александр Геннадьевич
Severin Alexandr Gennadievich
Студент 4-го курса
Калужский филиал Финансового Университета при Правительстве РФ
E-mail: severok1995cool@mail.ru

УДК 338

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

THE ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF SMALL BUSINESS

Аннотация: В статье приведены критерии причисления к малому предпринимательству, его характерные особенности. Выявлены преимущества и недостатки малого предпринимательства, выделены функции малого предпринимательства.

Abstract: In the article the criteria of admission to small business, its characteristic features are given. The advantages and disadvantages of small business are revealed, and the functions of small business are singled out.

Ключевые слова: Малое предпринимательство, бизнес, малые предприятия, субъекты предпринимательства.

Key words: Small business, business, small businesses, small firms, business entities.

Целью работы является рассмотрение понятия малого предпринимательства, рассмотрение его сущности и значения в современной экономике.

Малое предпринимательство - неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество не могут эффективно развиваться. Его развитие призвано решить ряд социально-экономических проблем, таких как создание условий для обеспечения политической стабильности в обществе, формирование рациональной структуры экономики, создание среднего класса и другие.

Термин «малое предпринимательство» достаточно часто заменяет понятие «малый бизнес», т. к. на сегодняшний день нет разграничения этих понятий, и считается, что отличие между этими терминами состоит лишь в том, что термин «малое предпринимательство» – это юридический термин и употребляется в основном в нормативных актах, а «малый бизнес» – это экономический термин и используется в основном в увязке с экономическим развитием региона или государства.

В словаре терминов рыночной экономики: понятие «бизнес» трактуется следующим образом: «бизнес - любая организованная законная деятельность, главной целью которой является получение прибыли, регулируется национальным законодательством и международными соглашениями».

«Бизнес» и «предпринимательство» – это не тождественные понятия. И основное их отличие заключается, в том, что само понятие «бизнес» подразумевает, в первую очередь, доходность конкретного вида деятельности с точки зрения его владельца, не учитывая социальной, экологической составляющей хозяйственной деятельности, присущих как раз понятию «предпринимательство». А что касается «малого бизнеса», то здесь проявляется еще и отсутствие стремления «малого бизнеса», в отличие от «малого предпринимательства» как экономической необходимости, стать связующим звеном между крупным и средним предпринимательством и обществом в лице потребителя.

Предпринимательство – вид деятельности, осуществляемы на свой страх и риск, обусловленный ограниченностью ресурсов и борьбой конкурентов, направленный на получение прибыли. Часто такие слова как «предпринимательство» и «бизнес» используют как синонимы.

Малое предпринимательство (малый бизнес) — предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения.

Можно выделить несколько функций малого предпринимательства, таких как удовлетворение потребностей населения товарами и услугами, повышение качества и культуры обслуживания на пути к удовлетворению желаний потребителей, структурная перестройка экономики, предоставление народу новых рабочих мест на рынке труда, продвижение научно-технического прогресса, изготовление и оснастка комплектующих изделий для крупных предприятий, способствуя их продвижению, помощь государству в избавлении от убыточных и нерентабельных предприятий посредством их выкупа и аренды.

Как и любая другая форма предпринимательства, малый бизнес имеет свои достоинства и недостатки. Достоинства:

- Относительно низкий размер стартового капитала. Чаще всего, бывает достаточно личных сбережений, государственного гранта, займов для того, чтобы начать малый бизнес.

- Простота в управлении. Конечно же, малым бизнесом управлять проще, чем большим, ссылаясь на его размеры. Учет товарно-материальных ценностей, движение финансовых потоков, отчетность перед государством — за этим не так сложно следить и контролировать владельцу малого бизнеса в сравнении с хозяевами крупных корпораций.

- Быстрота процессов принятия управленческих решений. В малом бизнесе решения принимаются быстро, поскольку тут отсутствует бюрократизм, присущий корпорациям.

Недостатки:

- Ограниченность финансовых средств. Это является одним из главных недостатков малого бизнеса. Он заключается в низком размере капитала. Это сказывается на объемах производства, маркетинговом бюджете, инвестиция в инновации.

- Угроза со стороны крупных фирм. Обратная сторона медали малого бизнеса заключается в том, что крупные, солидные клиенты, вероятно, предпочтут иметь дело с крупным поставщиком товаров или услуг, чем с малым.

- Получение лицензий и разрешений. Малому бизнесу подчас сложнее получить от государства лицензии, патенты и разрешения на определенные виды деятельности, чем крупным фирмам.

Несмотря на некоторые недостатки, в целом малое предпринимательство решает многие проблемы в экономике, науке и обществе, способствует увеличению темпов роста экономики и во многом оказывает помощь государству. Государство в свою очередь способствует развитию малого бизнеса с помощью различных программ поддержки.

В нашей стране действует Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Он содержит положения в области развития малого предпринимательства, устанавливает формы и методы государственного финансирования и материального стимулирования малого бизнеса.

В заключении хотелось бы сказать, что малое предпринимательство (бизнес) играет важную роль в развитии экономики страны, поэтому государство всеми способами будет стараться его поддерживать и оказывать помощь.

Библиографический список:

1. Городкова С.А. Мониторинг экономического состояния региона на пути инновационного развития России: Коллективная монография: в 2 частях. Часть 1 / С.А. Городкова, Л.В. Ватлина, Е.А. Боркова, А.А. Никифоров. – Чита, 2015.

2. Губанова Е.В., Бекчян Э.В. Особенности развития малого предпринимательства на территории Калужской области: прогнозы и перспективы // Актуальные вопросы менеджмента современной организации -2015: сб. материалов Международной студенческой научно-практической конференции: электронное научное издание. - 2015. -С. 25-31.

3. Губанова Е.В. Интегральные экономические показатели в оценке состояния малого бизнеса Калужской области//Математическое моделирование в экономике, управлении, образовании: Мат. Международной научно-практической конференции./Под ред. Ю.А. Дробышева, И.В.Дробышевой. - Калуга, 2015. - С. 32-37.

4. Синягина Д.В., Губанова Е.В. Теневая экономика в рамках малого предпринимательства (на примере Калужской области). В сборнике: Человек в XXI веке Материалы IX Международной научно-практической конференции преподавателей и студентов. -2014. -С. 265-268.

5. Малый бизнес в России сегодня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kreditbusiness.ru/russianbusiness3.html (дата обращения 10.05.2017)

6. Малый бизнес: значение для государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kreditbusiness.ru/role.html (дата обращения 10.05.2017)

Кофонова Оксана Петровна
Kofonova Oksana Petrovna
Тюменский техникум индустрии питания, коммерции и сервиса
E-mail: kofonova1995@mail.ru

УДК 658.155

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

THE PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE: ESSENCE, METHODS OF ASSESSMENT AND WAYS TO IMPROVE IT.

Аннотация. В данной статье были изучены основные виды рентабельности, а также рассмотрены методы ее оценки. Рентабельность предприятия является самым важным показателем эффективности деятельности предприятия. Она позволяет всесторонне оценивать финансовую устойчивость предприятия, вскрыть имеющиеся резервы ее улучшения, рационально использовать имеющие ресурсы на предприятии, оценить положительные и отрицательные тенденции в развитии производства и финансовом положении предприятия.

Abstract. In this paper, we have studied the principal types of profitability, and considers methods of assessment. Enterprise profitability is the most important indicator of the effectiveness of the company. It allows you to fully assess the financial stability of the enterprise, to reveal the reserves of its improvement, rational use of resources in the enterprise, to assess positive and negative trends in the development of production and financial position of the company.

Ключевые слова: рентабельность, доход, расход.

Keywords: profitability, income, expense.

Введение. В условиях современной рыночной экономики важным показателем эффективности деятельности предприятия является результативность. Для любого предприятия, занимающейся той или иной деятельностью, главной характеристикой результативности финансово-хозяйственной деятельности считают оборот, а также рентабельности предприятия. Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором предприятие имеет возможности рассчитываться по текущим обязательствам, а также оценивать её финансовую устойчивость в долгосрочной перспективе. [1] Основной характеристикой рентабельности выступает прибыльность, - показатель, демонстрирующий эффективность деятельность предприятии. [2] Наиболее важным фактором роста рентабельности является работа по сбережению ресурсов, что ведет к снижению себестоимости, соответственно, - росту прибыли. Показатели рентабельности в наименьшей мере находятся под влиянием инфляции, чем величина прибыли, поскольку они выражаются различными соотношениями прибыли и произведенных расходов (затрат).

Сущность и методы оценки рентабельности предприятия. Доходность предприятия характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель доходности – это сумма прибыли (доходов). Относительный показатель – это уровень рентабельности. Рентабельность представляет собой доходность (прибыльность) производственного процесса и определяется процентным отношением прибыли от реализации продукции к её себестоимости. [3] Это считается относительным экономическим показателем, наглядно

отражающим степень эффективности деятельности предприятия. Показатели рентабельности указывают на рациональное использование всех имеющихся ресурсов предприятия, в совокупности с трудовыми, материальными и денежными ресурсами.

На сегодняшний день в России используются несколько методов оценки определения рентабельности предприятия.

Поскольку показатели эффективности различаются в зависимости от деятельности предприятия, то стоит говорить о разных видах рентабельности. Также стоит отметить, что при расчете разных видов рентабельности используются разные коэффициенты и, следовательно, формулы будут отличаться. На рисунке 1 представлены основные методы оценки рентабельности предприятия.

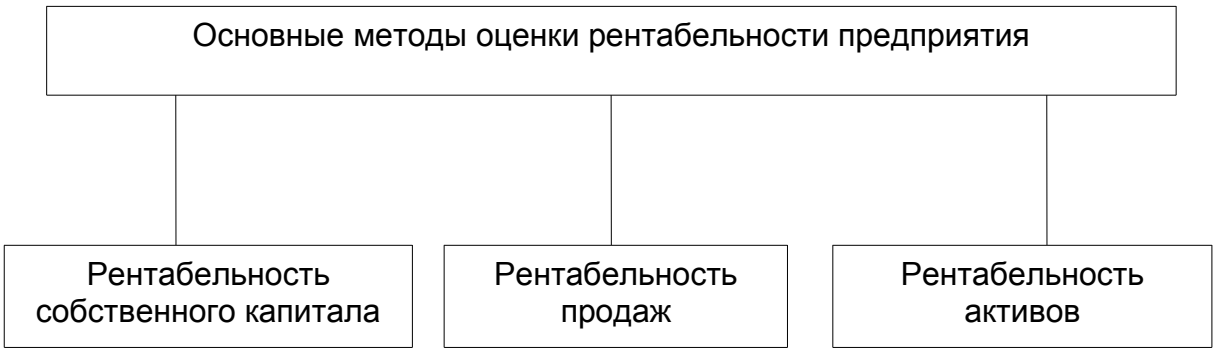

Рисунок 1 – Основные методы оценки рентабельности предприятия

Вышеперечисленные методы являются наиболее важными в определении рентабельности предприятия.

Расчет показателя рентабельности собственного капитала имеет смысл только в случае, если у предприятия имеется в распоряжении собственный капитал. В противном случае расчет дает отрицательное значение. Повышение показателя рентабельности капитала влечет за собой улучшение финансового состояния предприятия, чем выше значение, тем лучше. Данный показатель имеет тенденцию к повышению из-за значительной доли заемного капитала и малой доли собственного, что негативно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Норматив коэффициента рентабельности для промышленности - 0 – 0,2 , что является нормой для предприятия. Для расчета показатели рентабельности используют данную формулу:

Р ск. = П чл. / С ос. х 100%, (1)

где Р ск. - рентабельность собственного капитала;

П чл. - показатель чистой прибыли за ряд лет;

С ос. - средняя стоимость основных средств

Рентабельность продаж характеризует удельный вес прибыли в составе выручки от реализации продукции. Данный показатель называют также нормой прибыльности. Если рентабельность продаж имеет тенденцию к понижению, то это говорит о снижении конкурентоспособности продукции на рынке, что приводит к сокращению спроса на продукцию. Рентабельность продаж является регулятором ценовой политики предприятия и её способности контролировать издержки. При выходе на плановые объемы продукции предприятие чаще всего имеет уровень рентабельности продаж 0 – 0,4, что является нормативом рентабельности продаж. Рентабельность продаж рассчитывается по формуле:

К = (Р * 100%) / N, (2)

где К – рентабельность продаж,

Р – прибыль от реализации продукции,

N – выручка от реализации продукции.

Важнейшим показателем является рентабельность активов. Результат показывает величину чистой прибыли с каждого рубля вложенного в активы предприятия. Рентабельность активов зависит от отрасли, в которой работает предприятие. Для капиталоемких отраслей этот показатель будет ниже, а для предприятий сферы услуг, не требующих больших капитальных вложений и вложений в

оборотные средства, будет выше. Увеличение рентабельности продаж достигается повышением цен на реализуемую продукцию, а также снижением себестоимости данной продукции. Если при реализации продукции увеличивается удельный вес более рентабельных видов изделий, то это обстоятельство также повышает уровень рентабельности продаж. Для расчета рентабельности активов используется формула:

$Ра = ЧП / А,$ (3)

Ра – рентабельность активов,

ЧП – чистая прибыль,

А – сумма активов.

Пути повышения рентабельности на предприятии. Чтобы повысить уровень рентабельности предприятия, необходимо ориентироваться на изменения конъюнктуры рынка, наблюдать за изменениями цен на продукцию, осуществлять постоянный контроль за уровнем затрат на производство и реализацию продукции, гибкую ассортиментную политику в области выпуска и реализации продукции.

Заключение. При осуществлении своей деятельности предприятие исходит из того, что конечным результатом ее деятельности является достижение необходимой рентабельности продукции, так как показатели рентабельности являются основными характеристиками эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Библиографический список:

1. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет

2. Мельник М.В., Кривцов А.И. Комплексный экономический анализ

3. Ионова Ю.Г., Косорукова А.А.Экономический анализ

Иванова Мария Олеговна
Ivanova Maria Olegovna
Бакалавр по рекламе и связям с общественностью
СПбГЭУ
E-mail: mariaivanovaadv@mail.ru

УДК 659

КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА, КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ВИД ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ.

CONTEXTUAL ADVERTISING AS EFFECTIVE TYPE OF INTERNET ADVERTIZING

Аннотация: в рамках данной работы было уточнено понятие «контекстная реклама». А также, проанализирована основная классификация контекстной рекламы, охарактеризованы способы измерения ее эффективности и рассмотрены основные площадки размещения, такие как Яндекс.директ, Google adwords, Бегун.

Abstract: in this work, it was clarified the concept of "contextual advertising". And also, analyzed the main classification of contextual advertising, described ways of measuring its effectiveness and is considered the main site of its placement, such as Yandex.direkt, Google adwords, Begun.

Ключевые слова: контекстная реклама, поведенческий таргетинг, поисковая реклама, контекст, CTR.

Keywords: Contextual advertising, behavioral targeting, search advertising, context, CTR.

Контекстная реклама - вид динамического размещения интернет-рекламы, при котором рекламное объявление близко к контексту Web-сайта, где оно размещается. При этом может размещаться как баннер, так и текстовое сообщение.[4,14] Основная цель данной рекламы - стимулирование сбыта.

По словам доктора филол. наук, Назайкина А.: «Контекстная реклама - это относительно новый, весьма эффективный и перспективный вид интернет-рекламы. Обеспечивает точное попадание в целевую аудиторию».

Термин «контекстная реклама» в интернет-бизнесе появился давно. Из определения следует, что реклама размещается в контексте, который стимулирует приобретение данного типа товара или услуги. В Интернете, данное понятие обозначает конкретную технологию динамического «подсовывания» соответствующей рекламы в нужный контекст.

На практике, эффективность данного вида рекламы намного превышает обычную, так как целью классической рекламы, является, завлечь потенциального клиента, подтолкнуть его на приобретение товара. В случае с контекстной рекламой, человек уже ищет данный продукт или что-то похожее. На сегодняшний день более 50% из бюджета компании на интернет-рекламу приходится именно на «контекст».

Еще одним преимуществом рекламы данного вида является, низкая стоимость, следовательно, она доступна для компаний с небольшим бюджетом. Для начала рекламной компании будет достаточно и десяти долларов, однако этот вид рекламы охотно используют и крупные предприятия.

А также, достоинствами такой рекламы, являются ее оперативность, широкий спектр возможностей в настройке рекламной компании, и конечно то, что рекламодатель самостоятельно контролирует и вносит изменения в свой бюджет (назначает цену за клики, ограничивает бюджет и.т.д.)

Контекстная реклама позволяет работать на любом рынке мира и точно указывать целевые страницы сайта. С ее помощью можно очень быстро начать и закончить рекламную компанию.[3,43]

К недостатком данной рекламы можно отнести высокую стоимость определенных ключевых слов, например, автомобиль, цветы, книги и.т.д. Под влиянием подъемной системы аукциона цены на эти слова становятся недоступными для мелкого бизнеса. Для устранения данного недостатка нужно создать объявление с точными фразами и минус-словами - это слова, присутствие которых в поисковом запросе категорически исключает показ объявления пользователю.[2, 117]

Особой популярностью пользуется *поисковая реклама* - частный вид контекстной рекламы, применяемый в поисковых системах.

В основном, оплата такого вида рекламы происходит по принципу PPC (PayperClick)- это разновидность рекламы в интернете, при которой рекламодатель оплачивает каждый клик, совершенный пользователем для перехода на сайт.

Контекстную рекламу можно классифицировать по двум основаниям:

- Тип носителя: медийный и текстовый;
- Место размещения: поиск, партнерские сайты.

Контекстная реклама имеет более выраженный индекс CTR, в отличии от других видов интернет-рекламы.

CTR (синоним «кликабельность», от англ. click-throuhgrate–показатель кликабельности) определяется как отношение кликов на баннер или рекламное объявление к числу показов. [1, 5]

CTR измеряется в процентах и является основным показателем эффективности любой рекламной компании. Его можно представить в следующем виде:

CTR= Количество кликов/количество показов×100%.

Например, в рамках рекламной компании сайт посетили 5000 человек, а кликнули с целью покупки 40 раз. Получается:

CTR=0,8 (40/5000×100%).

В среднем эффективная реклама данного вида дает результат CTR от 0,1 до 3 %. При высокоэффективной организации таргетинга этот показатель может доходить до 10 %.

Поведенческий таргетинг (behavioral targeting) - современные системы сбора и анализа данных, которые позволяют следить за вкусами и предпочтениями ваших потребителей, знать, какие страницы сайтов они посещают, какие действия предпринимают в Интернете и чем интересуются.

Самый высокий показатель у тех объявлений, которые появляются на первых позициях на первой странице, так как по статистике более девяноста процентов пользователей не просматривают результаты поиска дальше первой страницы.

Плюсы и минусы контекстной рекламы

- Позволяет Web-мастерам географически указывать необходимые регионы, где находятся ваши потенциальные клиенты;
- Позволяет Web-мастерам добиться отображения своего сайта на верхних позициях, не вникая в алгоритмы поисковых систем;
- Позволяет Web-мастерам незамедлительно получать новый трафик;
- Позволяет даже малым компаниям действовать в мировом маштабе и на равных конкурировать с большими корпорациями;
- Обеспечивает быстрые продажи и обратную связь с клиентом;
- Позволяет указывать более точные целевые страницы;
- Позволяет приостанавливать компанию в зависимости от обстоятельств или каких-либо событий (например, новогодние распродажи).
- Возможность самостоятельно устанавливать название, описание сайта и страницу куда будет перенаправлен пользователь после клика (landing page).

Одним из минусов контекстной рекламы можно назвать несоответствие рекламного объявления и продукта, который предлагают приобрести. Например, в Рунете, где пока не многие люди привыкли к онлайн-покупкам, пользователи видят объявление, и уверены в том, что на сайте, куда оно ведет, предлагают купить товар, а не ознакомиться с аналитическими материалами по различным аспектам производителей.

Контекстная реклама прекрасно подходит для прямых продаж, но является не лучшим средством для имиджевого продвижения бренда или марки, так как в ней отсутствует эмоциональный ряд.

Основными минусами контекстной рекламы, являются плюсы поисковой оптимизации, которые мы рассмотрим немного позже.

Создавать систему контекстной рекламы для одного или нескольких сайтов невыгодно: слишком высоки будут издержки на разработку программного обеспечения и привлечение рекламодателей. Поэтому на рынке этим видом рекламы занимаются именно крупные сети. Более половины российских пользователей охватывает «ЯндексДирект», около трети – Google Adwords и небольшую долю имеет система «Бегун». Рассмотрим всех игроков рынка контекстной рекламы по отдельности.

ЯндексДирект

Рекламная площадка с возможностями, как широкого охвата, так и точно сфокусированной рекламы. В системе присутствует полезная возможность – указание нужных регионов (таргетинг).

Предоставляет рекламодателю возможности: самостоятельно оценивать пользовательский спрос на информацию, составлять рекламный текст, выбирать запрос, по которому будет показано рекламное объявление, а также управлять своей рекламой на первой странице результатов поиска Яндекс.

Особенности системы:

- ❖ Автоматическое обновление ассортимента и цен;
- ❖ Оплата только за клики;
- ❖ Геотаргетинг;
- ❖ Управление продвижением товаров. Выбрав большую цену клика, можно получить приоритет при показе приложений потенциальному покупателю.

Google Adwords

Позволяет пользователям находить конкретную информацию на определенную тему среди миллиардов онлайн-ресурсов по всему миру.

Используя Google Adwords, пользователю предоставляются следующие преимущества: возможность быстро охватить аудиторию, получить высокий ROI (возврат инвестиций) с минимальным риском. Возможность вести рекламную компанию перед глазами большинства пользователей Интернете мира, автоматическое появление рекламы на тысячах сайтов, в соответствии с содержанием, низкие затраты и мгновенное получение трафика, отличная сочетаемость объявления и контекста, круглосуточный доступ к управлению компаниями и неограниченное количество возможных изменений.

Система Бегун

Считается пионером российской контекстной рекламы- действует с 2002 года.

Существует возможность автоматического перевода объявлений на оптимальные позиции, то есть система будет самостоятельно поднимать цену за переход до того уровня, который необходим для того, чтобы реклама размещалась на лучшем месте.

В системе используется механизм, который позволяет рекламодателю контролировать эффективность рекламного объявления. Показывать те из них, которые не пользуются вниманием.

Техническая система распределена по нескольким серверам, в случае сбоя одного из них рекламная площадка автоматически переключается на другой.

Таким образом, нами было уточнено понятие «контекстная реклама» - вид динамического размещения интернет-рекламы, при котором рекламное объявление близко к контексту Web-сайта, где оно размещается. А также, проанализирована основная классификация контекстной рекламы,

охарактеризованы способы измерения ее эффективности и рассмотрены основные площадки размещения, такие как Яндекс.директ, Google adwords, Бегун.

В заключении стоит отметить, что немалую роль в эффективности контекстной рекламы играет сайт. Если пользователь, по какой-либо причине не задержался на сайте, то рекламодатель соответственно потерял свои деньги, потраченные на клик. Поэтому продвижение должно быть комплексным, т.е. включать и рекламу, и оптимизацию сайта, и сервис, и качество обслуживания.

Библиографический список:

1. Живеньков К. М. Эффективная реклама в Яндекс. Директ. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.– С. 5.
2. Кметь Е. Управление контекстной рекламой. / Е. Кметь // Проблемы теории и практики управления. Международный журнал. – 2013. – №10 – 117 с.
3. Назайкин А. Н. Контекстная реклама. / А Н. Назайкин // Журналист. Профессиональный журнал – 2013. – №3 – 43 с.
4. Яковлева А.А. Контекстная реклама. Основы. Секреты. Трюки. – СПБ.: БХВ-Петербург, 2-е издание, 2012. – С. 14

Иванова Мария Олеговна
Ivanova Maria Olegovna
Бакалавр по рекламе и связям с общественностью
СПбГЭУ
E-mail: mariaivanovaadv@mail.ru

УДК 659

INTERNET-РЕКЛАМА, КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ПОСТРОЕНИЯ УСПЕШНОЙ РЕКЛАМНОЙ КОМПАНИИ

INTERNET-ADVERTIZING AS EFFECTIVE WAY OF CREATION OF THE SUCCESSFUL ADVERTIZING COMPANY

Аннотация: в рамках данной работы были рассмотрены достоинства интернет-рекламы. Интернет реклама – это самое перспективное направление интернет- коммуникации. При своей относительно невысокой себестоимости сетевая реклама охватывает потенциально безграничную аудиторию – пользователей компьютеров, ноутбуков, смартфонов, планшетов, айфонов и других мобильных устройств.

А также, были проанализированы основные виды рекламы в Интернете, обозначены их сильные и слабые стороны.

Abstract: in this work, examined the advantages of Internet advertising. Internet advertising is the most promising area of Internet communication. With its relatively low cost network advertising covers a potentially limitless audience – the users of the computers, laptops, smartphones, tablets, iPhones and other mobile devices.

And also, was analyzed the main types of advertising on the Internet, describes their strengths and weaknesses.

Ключевые слова: интернет-реклама, контекстная реклама, реклама в социальных сетях, тизерная реклама, баннерная реклама, видеореклама, продакт плейсмент.

Keywords: Internet advertising, contextual advertising, advertising in social networks, teaser advertising, banner advertising, video advertising, product placement.

Реклама в Интернете является мощным средством, которое впитало в себя сильные стороны сразу нескольких коммуникационных каналов, таких как традиционные СМИ (печать + радио + ТВ) и директ-маркетинг. Интернет-рекламу в первую очередь отличает сравнительно низкая стоимость еще только развивающегося средства, широта охвата аудитории, большой выбор целевых групп,

избирательность. Именно здесь каждый продавец может найти множество клиентов, заявив о своих услугах.

К достоинствам рекламы в Интернете можно отнести и то, что ее несложно нацеливать на аудиторию по самым различным параметрам, например как географическое положение пользователя (страна, город, регион), по социально-демографическим характеристикам пользователя, по времени пользования компьютером, по знакомству с рекламой и. т. д. При этом стоит отметить, что в сети можно не только нацеливать рекламу определенным образом, но и собирать, анализировать детальную, весьма ценную для рекламодателя информацию о пользователях, осуществляя так называемый трекинг (англ. tracking «отслеживание, сопровождение») и фиксируя количество и качество показов рекламы, количество кликов, динамику контактов и. т. д. Анализ такой информации позволяет компаниям быстро корректировать рекламную деятельность, повышая ее эффективность.[Error: Reference source not found, с.126]

Виды интернет рекламы:

Контекстная реклама (поисковая реклама) - это технология показа рекламных материалов в поисковых системах в ответ на заранее известные ответы пользователей.[Error: Reference source not found, с. 25]

Плюсы

-возможность показывать объявления только заинтересованным пользователям (таргетинг);

-практически мгновенное достижение результатов - создав объявление, можно сразу его запустить;

-контроль эффективности.

Минусы

-стоимость привлечения пользователей, зависит от ключевой фразы;

-по завершению показа рекламы целевые переходы прекращаются;

-при включенной блокировки рекламы в браузере объявления не показываются.

Реклама в соц. сетях - размещение рекламных материалов (текстовых, графических) в социальных сетях.

Плюсы

-шанс легко найти потенциального пользователя в соответствии с определенными критериями (регион, пол, возраст);

-возможность напрямую общаться с посетителями, отвечать на их вопросы, используя систему личных сообщений, обсуждения в группе, комментарии и.т.д.;

-низкая стоимость.

Минусы

-многие пользователи негативно относятся к попыткам пригласить их в группу и воспринимают подобные действия как спам;

-далеко не все ради рекламы переходят на сайт рекламодателя;

-возможность взлома вашего профиля, группы, сообщества.

Тизерная реклама - сообщение рекламного характера, содержащее краткое описание и картинку, которая способна привлечь внимание пользователей.

Плюсы

-низкая стоимость привлечения трафика дает возможность сделать несколько рекламных кампаний для одного товара, ориентируясь на разные сегменты целевой аудитории группы;

-простота изготовления;

-широкий диапазон настройки тизеров по различным типам таргетинга;

-в основном пользователи не воспринимают тизеры как рекламу, а считают их анонсами новостей и статей.

Минусы

-этот вид рекламы эффективен только для товаров массового потребления;

- неграмотно/неправильно составленный тизер приводит к неэффективности всей рекламной кампании;

-невысокая стоимость тизерной рекламы позволяет недобросовестным продавцам рекламировать товары низкого качества или контрафактную продукцию. В результате для многих пользователей тизеры стали ассоциироваться с рекламой дешевых некачественных товаров. Такая ситуация привела к снижению доверия пользователей к самой тизерной рекламе в целом.[Error: Reference source not found, с.48]

Баннерная (медийная) реклама - размещение графических рекламных изображений, представляющих собой рекламную площадку.

Плюсы

-охват большой аудитории при размещении на популярных сайтах;

-повышение узнаваемости рекламируемого бренда;

-возможность создание баннера с собственных дизайном.

Минусы

-нельзя выбирать необходимую аудиторию, так как вследствие практического отсутствия таргетинга коэффициент «кликабельности» довольно низкий;

-высокая итоговая стоимость привлечения посетителей;

-отсутствие показов при включенной блокировки рекламы в браузере.

Видеореклама — форма рекламы, размещаемой в сети интернет, направленная на создание имиджа компании, продвижение услуг или товаров, предоставление информации с целью повышения продаж.

Плюсы

-точный таргетинг;

-её гибкость и интерактивность, так как пользователь может с ней взаимодействовать;

- высокий эмоциональный уровень связи с потенциальным клиентом;

-широкий охват аудитории;

-позволяет повысить узнаваемость бренда.

Минусы

-если не использовать таргетинг, показатели кликабельности рекламных сообщений будут очень низкими;

-высокая стоимость размещения на популярных сайтах;

-при включенной блокировки рекламы в браузере объявления не показываются;

Продакт плейсмент «Product placement»- скрытая интернет-реклама, которая появляется перед пользователем в процессе просмотра сюжета игры, клипа, фильма и. т. д.

Плюсы

-быстрый рост узнаваемости бренда;

-большой охват аудитории;

-высокая эмоциональная составляющая;

Минусы

-высокая стоимость;

-нельзя точно расставить акценты, при размещении рекламы.

Таким образом**,** в рамках данной работы были рассмотрены достоинства интернет-рекламы. Были проанализированы основные виды рекламы в Интернете, обозначены их сильные и слабые стороны.

Для достижения эффективной рекламной компании, нужно правильно выбирать комплекс используемой интернет-технологии, в соответствии с характеристиками продукта или услуги.

Библиографический список:

1. Андреюк Д. С. Анализ коммуникационной активности российских высокотехнологичных компаний в интернете ./ Д. С. Адреюк //Управление экономическими системами. Научный журнал – 2016. – №55 – 126 с.

2. Ашманов И. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах. – СПБ.: Питер, 2009. – С. 25.

3. Герц Ю. Плюсы и минусы объявлений в интернете. / Ю. Герц // Библиотека. Общероссийский массовый журнал. – 2016. – №5 – 47-49 с.

Морозова Светлана Анатольевна
Morozova Svetlana Anatolievna
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики
Самарский национальный исследовательский университет имени академика
С.П. Королёва г.Самара, Россия

Бирюкова Инна Андреевна
Biryukova Inna Andreyevna
Студент,3 курс, институт экономики и управления
Самарский национальный исследовательский университет имени академика
С.П. Королёва г.Самара, Россия
E-mail: tatisamara-75@mail.ru

УДК 330

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ НА БЛАГОСОСТОЯНИЕ НАСЕЛЕНИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF MACROECONOMIC INSTABILITY ON WELFARE OF THE POPULATION OF THE SAMARA REGION

Аннотация: В данной статье анализируется благосостояние населения Самарской области в условиях макроэкономической нестабильности на примере нескольких временных периодов.

Abstract : This article analyzes the welfare of the Samara Region population in conditions of macroeconomic instability over repeated time periods.

Ключевые слова: благосостояние, инфляция, население, сбережение, потребление.

Keywords: Welfare, inflation, population, saving, consumption.

На сегодняшний день, положение дел в России и ее регионах напрямую взаимосвязаны с внутренним кризисом, который нанес урон на сбалансированность и устойчивость региона. В

качестве значимого негативного последствия экономического кризиса выступает инфляция, которая ,несомненно, ухудшает благосостояние населения.

Актуальность темы, рассмотренной в этой статье, обусловлена экономической нестабильностью нашей страны и региона, которая оказывает влияние на такие материальные показатели населения как показатели доходности, потребления и сбережения.

Целью данного исследования выступает детальный анализ экономического благосостояния населения нашего региона в условиях макроэкономической нестабильности. На примере временных периодов, сопровождающиеся экономическими трудностями в России, путем сопоставления показателей, характеризующих благосостояние, можно проанализировать экономическое положение населения .

Как известно, в период 1998-2010 год, был объявлен дефолт, в следствие которого, страна длительное время восстанавливала свою экономику. Если обратиться к данным, представленными Федеральной службой государственной статистики, то можно увидеть, что в нашем регионе , на момент 1998 года, инфляционный скачок достиг 85% , что, несомненно , привело к снижению доходов населения и уменьшению сбережений. Не заставив себя долго ждать, настал период мирового кризиса, который пришелся на 2010-1012 гг. И ,наконец, с 2014 года началась инфляция , которая была вызвана политическими аспектами и экономическими санкциями.

Инфляция может проявить себя в нескольких видах. Самой оптимальной для современной экономики является умеренная инфляция , ее уровень может достигать до 10% в год. Такая инфляция наблюдалась в Самарской области в 2013 году и составила практически 7%. Несомненно, такие показатели были достаточно оптимистичны для нашей страны после череды экономических неудач. Увеличилась и стабилизировалась оплата труда, возросла динамика сбережений. Однако уже в 2014 году ситуация начала набирать обороты и ухудшаться. Вид инфляции сменился на галопирующий , и ее показатель достиг 12 %, что повлияло на покупательскую способность из расчета денежных доходов к прожиточному минимуму (таблица 1).

Таблица1. Отношение среднедушевого денежного дохода с величиной прожиточного минимума по Самарской области

Для получения объективной картины благосостояния нашего региона и для дальнейшего исследования, необходимо проанализировать показатели Самарской области в сравнении с среднероссийским уровнем доходности (таблица 2).

Таблица 2. Среднедушевые денежные доходы населения в Самарской области и Российской Федерации

Опираясь на данные таблицы 2, можно сделать вывод, что в разрезе всей страны, Самарская область обладает достаточно высоким показателем дохода населения. Однако периоды, приходящиеся на моменты экономических трудностей обуславливаются снижением показателей как в стране , так и в регионе.

В качестве балансирующего аспекта между доходами и расходами выступают сбережения, которые, естественно, являются неотъемлемой составляющей денежных доходов. К одним из самых распространенных видов сбережений можно отнести вложения в ценные бумаги и вклады.

Для более наглядного анализа , данные об изменении сбережений населения представим в виде диаграммы (рисунок 1).

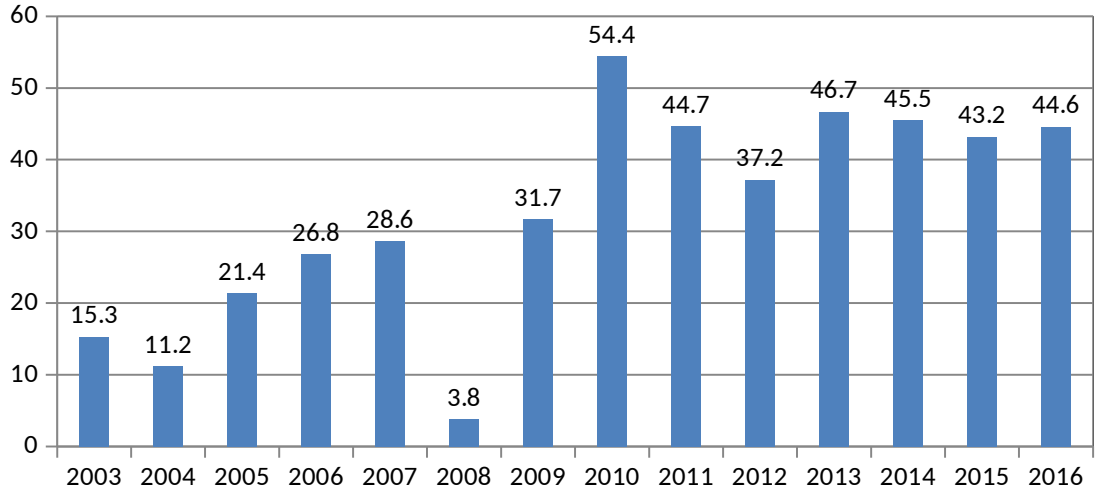

Рисунок 1. Сбережения во вкладах и ценных бумагах в Самарской области за период с 2003-1026 год

Согласно данным, представленным на рисунке 1, можно отметить нестабильный прирост населения. Наивысший показатель сбережений за последние 13 лет составляет 54,4млрд.руб. в 2010 году, что связано с некой реабилитацией в стране после объявления о дефолте. А минимальное значение приходится на 2008 год и составляет 3,8 млрд. руб. Такое падение, несомненно, связано с мировым экономическим кризисом, в момент которого произошло резкое падение рубля по отношению к другим иностранным валютам. Стоит отметить, что в 2012 году произошел незначительный скачок показателя, что связанно с неустойчивой позицией банковской системы в глазах населения, причиной которой стало введение валютных ограничений.

Несомненно, на изменение сбережений активно влияет рост доходов. Если уровень доходов высокий, то у населения увеличивается склонность к сбережениям. В случае низкого уровня доходов, уровень сбережений будет минимальным , а в некоторых случаях и вовсе приблизится к нулю.

Необходимо более детально рассмотреть соотношение доходов и расходов населения, однако из-за того, что абсолютные величины доходов и расходов обладают несопоставимыми показателями, то для вычисления необходимо взять во внимание среднемесячные доходы и расходы на душу населения(рисунок 2)

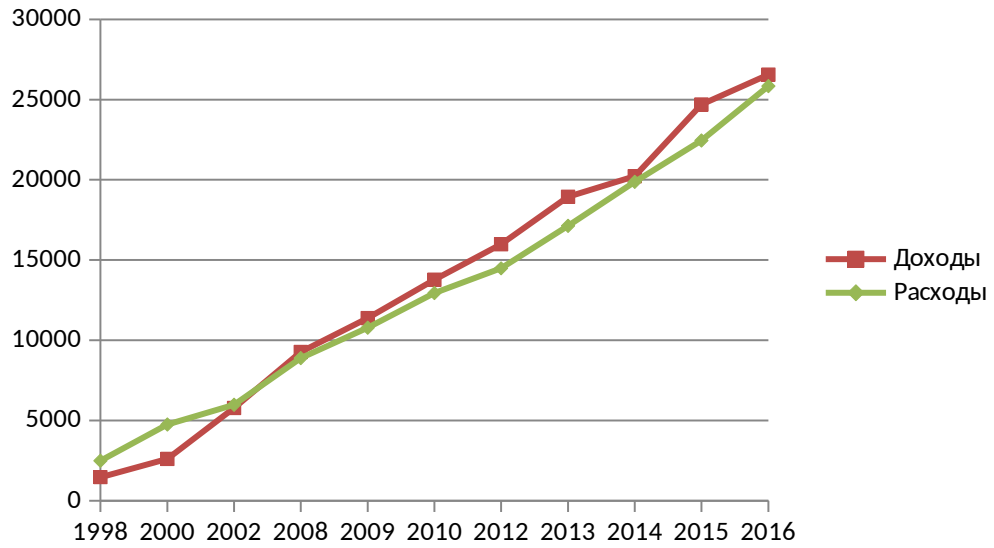

Рисунок 2. Отношение среднемесячных денежных доходов и расходов на душу населения Самарской области.

На рисунке 2 видно, что на протяжении всего исследуемого периода среднемесячные доходы превышали расходы, что позволяло населению Самарской области накапливать денежные средства. Самый минимальный разрыв между доходами и расходами приходится на самые трудные в экономическом плане времена для нашей страны.

Для того , чтобы понять, как же жители Самарской области распоряжаются своими доходами, необходимо рассчитать показатели предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению за период с 2008-2016 гг.(Рисунок 3).

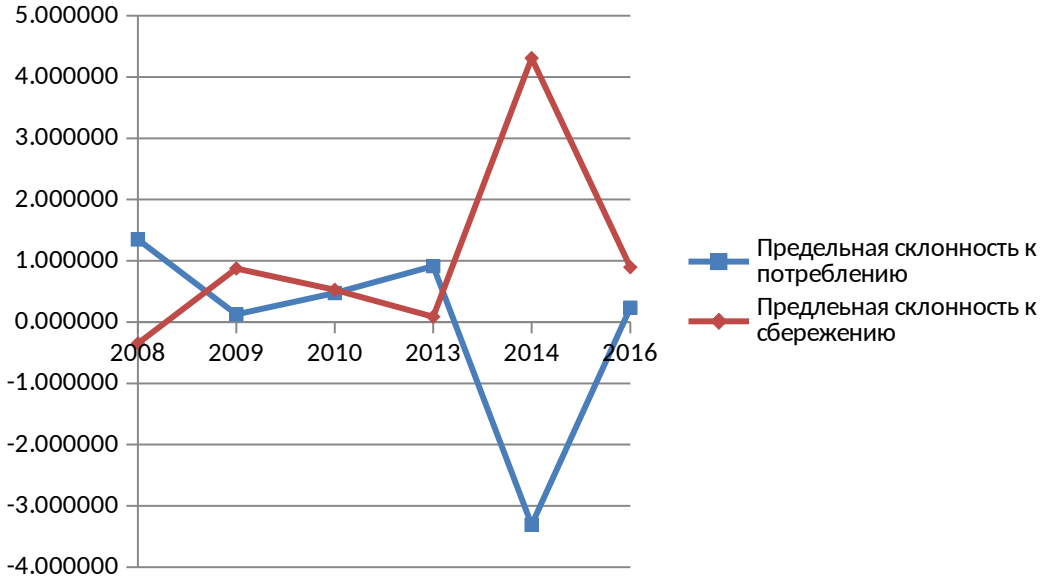

Рисунок 3. Показатели предельной склонности к потреблению и сбережени населения Самарской области на период с 2008-2016 год.

Согласно данным, представленным на рисунке 3, можно отметить, что на период 2008 года предельная склонность к потреблению превысила желание населения к сбережению, это вызвано ростом потребительских расходов, которые , в свою очередь, не превысили потребительских доходов. Склонность к сбережению пришлась на 2009 год, что было следствием мирового экономического кризиса, когда люди стали опасаться подобных потрясений и начали копить на случай внезапных экономических трудностей. И , конечно же, самым активным скачком как в

области потребления, так и в области сбережения, стал 2014 год, который оказался для населения стрессовым в связи со всеми политическими обострениями.

Инфляционный период влечет за собой резкие изменения и достаточно активные перепады показателей , которые отражаются на потребительских доходах, расходах и сбережениях.[3]

На период с 2015 по 2017 г. реализовывается основной финансовый документ Самарской области , согласно которому самые главные показатели нашего региона в области бюджетной политики оказались ниже ,чем было запланировано приблизительно на 10 млрд.руб. Такой отрыв связывают с ростом инфляции и санкциями.

Особой мерой, позволяющей приспособиться к высокой инфляции служит индексация заработной платы и индексация самых основных доходов населения. Если индексация будет частичной, то это позволит установить равновесие доходов у населения.

Библиографический список:

1. Самарский статистический ежегодник. 2017: Стат.сб. / Росстат. – М., 2017.
2. База показателей муниципальных образований [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики [Сайт]: URL: http://www.gks.ru (Дата обращения: 11.02.2017 г.).
3. Бутузова А.С, Морозова С.А. Влияние экономического кризиса на развитие малого предпринимательства в самарской области [Электронный ресурс]: URL:http://elibrary.ru/item.asp?id=28336657
4. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2016:
Стат.сб./Росстат. - М., 2017.

Усубалиева Салтанат Джумадиловна
Ussubalieva Saltanat Dhumadilovna
к.г.н., доцент АО Университет «Нархоз»
Республика Казахстан
E-mail: salta-74@mail.ru

Борибай Эльмира Сартайкызы
Boribay Elmira Sartaykyzy
к.б.н., доцент АО Университет «Нархоз»
Республика Казахстан
E-mail: eboribai_71@mail.ru

УДК 338

ПОЛИТИКА И НАПРАВЛЕННОСТЬ КАЗАХСТАНА ПО КОНТРОЛЮ ЗА ВЫБРОСАМИ ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ

POLICY AND DIRECTION OF KAZAKHSTAN ON CONTROL OF GREENHOUSE GAS EMISSIONS

Аннотация: В статье рассматривается вопросы управления эмиссиями парниковых газов к Казахстане. Даются сведения о мероприятиях по регулированию выбросов парниковых газов и анализируются данные о выбросах парниковых газов с 1990 по 2014 годы.

Abstract: The article discusses the issue of management of greenhouse gas emissions in Kazakhstan. Provides information about the arrangements for regulation of greenhouse gas emissions and analyze data on greenhouse gas emissions from 1990 to 2014.

Ключевые слова: парниковые газы, ратификация, кадастр парниковых газов, зеленая экономика.

Keywords: greenhouse gases, ratification, greenhouse gas inventory, green economy. greenhouse gases, ratification, greenhouse gas inventory, green economy.

Сегодня по всем мире есть понимание того, что главными факторами выживания экономической и социальной систем в 21 веке являются уменьшение зависимости экономики от использования традиционных ископаемых источников энергии, снижение последствий климатических изменений. Эпоха углеводородной энергетики постепенно подходит к своему концу. Наступает эра низкоуглеродной экономики, в которой человеческая жизнедеятельность наряду с традиционными источниками будет обеспечиваться за счет альтернативных источников энергии. И поэтому в качестве механизма повышения эффективности использования природных ресурсов был предложен, начиная с 1992 года, на мировом уровне, переход к сокращению парниковых газов.

Для Казахстана вопросы выбросов парниковых газов являются наиболее важными. Конечно же, в первую очередь это связано с увеличивающимся из года в год количеством газов с парниковым эффектом.

Те изменения климатического характера, которые наблюдаются в последние десятилетия, отчетливо проявляются и в Казахстане. Организация «Казгидромет», начиная с 2007 года ежегодно публикует изменения климата Казахстана в ежегодных бюллетенях по наблюдению за состоянием климата в Казахстана.

Географическое расположение Казахстана, обусловленное значительным удалением от океанов, нахождением в центре Евразийского континента является одной из причин прогревания приземного воздуха в Казахстане.

Впервые вопросы регулирования выбросов парниковых газов в Казахстане появились в 2007 году при формировании экологического кодекса страны. В 45 главе экологического кодекса было отражено 9 статей, которые содержали принципы сокращения выбросов парниковых газов и рамки для реализации мероприятий и направлены на учитывание и уменьшение выбросов газов парникового происхождения в стране[1]. Также в экологическом кодексе в том же году были затронуты вопросы проведения инвентаризации выбросов парниковых газов, что явилось отражением процесса вхождения Казахстана в перечень стран Приложения 1 РКИК ООН. Начиная с этого времени, наша страна усиленно работает в данном направлении. Был введен государственный кадастр парниковых газов и реестр углеродных единиц для проведения операций по торговле квотами на выбросы парниковых газов внутри страны.

Казахстан ратифицировал Рамочную конвенцию ООН об изменении климата в 1995 году. И в том же году стала ее стороной на правах страны, не включенной ни в одно из приложений РКИК ООН. В 1999 году нашей страной был подписан киотский протокол. В 2000 году Казахстан заявил ООН о том, что будет выполнять обязательства 2а и 2в статьи 4 РКИК ООН. В 2009 году в Казахстане был подписан закон о ратификации киотского протокола к РКИК ООН об изменении климата. И с того момента для Казахстана киотский протокол официально вступил в силу [2].

Республика Казахстан ратифицировала Рамочную конвенцию ООН об изменении климата (РКИК ООН) в мае 1995 г. и в августе того же года стала ее Стороной на правах страны, не включенной ни в одно из приложений РКИК ООН. На конференциях сторон РКИК ООН в Мараккеше было принято решение, на основе которой Казахстан стал считаться стороной Приложения 1. Но впоследствии Казахстан заявил, что в условиях глобального кризиса и сниженности темпов развития экономики, считает необходимым приостановить с количественными обязательствами. Казахстан показал намерение осуществлять проекты совместного осуществления для дальнейшего безотрывного участия в пост-Киотском протоколе.

Страны Приложения 1 должны предоставлять в Секретариат национальные кадастры газов парникового происхождения. Также Секретариат ежегодно запрашивает данные по инвентаризации в краткой форме в национальных сообщениях и двухгодичных докладах. До этого времени Казахстан

предоставил семь национальных кадастров выбросов газов парникового происхождения, которые содержат данные с 1990 по 2014гг.

Начиная с 2011 года в Казахстане в экологический кодекс были внесены изменения. Также добавлены статьи по регулярному учету и отчетности по выбросам парниковых газов. Добавлены вопросы по внутреннему углеродному рынку. В г.Доха (Катар) Казахстан заявил о том, что желает стать стороной Приложения В. Было предложено снизить 5% выбросов газов парникового происхождения по отношению к базовому периоду. Казахстан на Парижском соглашении заявил о предполагаемом вкладе в ограничение и сокращение выбросов парниковых газов в виде условной цели 25% к 2030 году от базового уровня 1990 года.

В 2013 году в Казахстане впервые началась деятельность по учету и верификации выбросов парниковых газов.

Независимых организаций, осуществляющих верификацию и подтверждающих отчет от инвентаризации парниковых газов в Казахстане насчитывается около 20. Они аккредитованы в Министерстве энергетики Казахстана. Основной их задачей является проведение независимой оценки деятельности предприятия. А также их соответствие национальным и международным требованиям. С апреля 2016 года все их полномочия до 1 января 2018 года переданы Национальному Центру Аккредитации.

По данным на 2014 год система квотирования в Казахстане охватывает 170 предприятий Казахстана в отраслях энергетики, промышленности, сельского хозяйства и управлению отходами.

В настоящее время Министерство энергетики РК отрабатывает все необходимые мероприятия по совершенствованию системы квотирования парниковых газов. С 2018 года улучшенная система квотирования начнет действовать на территории Казахстана. Будут внесены и новые поправки в экологическое законодательство в соответствии с новой системой квотирования парниковых газов

Вклад Казахстана в изменение климата выражается в формулировании, выполнении и публикации национальных программ по их смягчению и адаптации к их последствиям. Информация должна основываться на итогах проведения национальной инвентаризации парниковых газов по предприятиям Казахстана.

Таким образом, начиная с 2010 года, предприятие, которое зафиксировано как источник выпуска парниковых газов, ежегодно представляет отчеты по инвентаризации. Далее министерство энергетики на основе инвентаризационных отчетов предприятия готовит общий национальный доклад о кадастре в форме отчетности в секретариат РКИК ООН, как и другие страны Приложения 1 РКИК ООН.

Расчеты эмиссий парниковых газов служат основанием для определения квот на выбросы ПГ предприятиям.

Таким образом, в свою очередь, квотирование дало возможность предприятиям рассчитать объемы эмиссий от видов своей деятельности в целях избежания недоучета и занижения ПДВ ПГ. В принципе это помогает повышению устойчивого развития предприятий и определение тех уязвимых секторов, где возможно было бы сократить выбросы парниковых газов.

По требованиям Киотского протокола, все предприятия с объемом выбросов более 20 тыс.тонн карбоновых газов в год обязаны были получить сертификаты на выбросы парниковых газов. Оператор углеродного фонда на основании данных нацреестра выделит компаниям квоты, отталкиваясь от выбросов базового года. При этом игроки должны представить план снижения выбросов. Те, кто превысит установленную им планку, будут вынуждены докупать квоты. А те, кто не израсходует свои лимиты – смогут продать квоты на товарной бирже.

В принятой концепции нашей страны по переходу к «зеленой экономике» в 2013 году четко указаны меры по снижения выбросов парниковых газов.

По мнению исследователей, Казахстан имеет хороший потенциал для принятия мер по снижению углеродоемкости и переходу к низкоуглеродному развитию.

Прогнозируемый вклад Казахстана в направление снижения выбросов предусматривает снижение выбросов парниковых газов к 2030 году на 15% от уровня 1990 года. Эта цель конечно амбициозна по своему, но с учетом того, что утверждены и задействованы стратегические

документы, подготовлена концепция развития топливно-энергетического сектора и концепция развития газового сектора до 2030 года, вполне достижима[1].

По отчетным инвентаризационным данным предприятий 2014 года отраслевого характера (таблица2) общая эмиссия газов парникового происхождения составила 313,775 млн. т CO2 эквивалента. Она сложилась из 257,759 млн. т от сектора энергетической деятельности, 17,542 млн.т – от промышленных процессов, 32,739 млн.т. – от сельского хозяйства и 5,716 млн.т – от управления отходами[2].

В 1990 году эмиссии парниковых газов CO2 эквивалента составили 389,575 млн.т. В их состав входят 319,517 млн.т. – от энергетической деятельности, 21,978 млн.т. от промышленности, 44,253 млн.т. от сельского хозяйства и 3,827 млн.т от отходов ([2].

Сравнивая промежуточные показатели 1990 и 2014 годами, можно констатировать об уменьшении выбросов парниковых газов. Общие национальные эмиссии в 2014 году составили 80,5% от базового года [2].

Причина незначительного выброса ПГ в этом промежутке обозначена следующим. После развала Советского Союза, не только в Казахстане, но и во всех странах постсоветского пространства наблюдается замедление роста экономики. В Казахстане падение эмиссий продолжилось с 1990 по 1999 годы почти на 10 % в год. За последние восемь-девять лет также ощущается замедление роста эмиссий. Причина замедления выброса парниковых газов в последние годы кроется в принятии различного рода программ на национальном уровне и увеличившимся потоком прямых иностранных инвестиций в нефтяную отрасль. С 2002 по 2008 гг. наблюдается рост эмиссий на 6,5% в год. А с 2011 по 2014 гг. эмиссии парниковых газов замедлились и скорость роста составила всего лишь 1%, по причине мирового экономического кризиса 2008г. [2].

Для удержания выбросов парниковых газов в 2020 году на уровне 15% от базового 1990 года (это целевой показатель сокращения выбросов РК), то требуется принятие мер по сдерживанию роста выбросов парниковых газов, таким образом, чтобы он вырос только на 4,5% от уровня 1990 года[2].

Основная часть эмиссий приходится на энергетическую деятельность, которая связана со сжиганием топлива. За период с 1999 по 2014 доля вклада данного сектора экономики составила 81%. На остальные 19% приходятся сектора сельского хозяйства, промышленность и отходы [2].

В секторе энергетической деятельности в 2014 году эмиссии составили 80,7% от уровня 1990 года. В промышленном секторе – 79,8%. В сельском хозяйстве – 74% [2]. (рисунок 1).

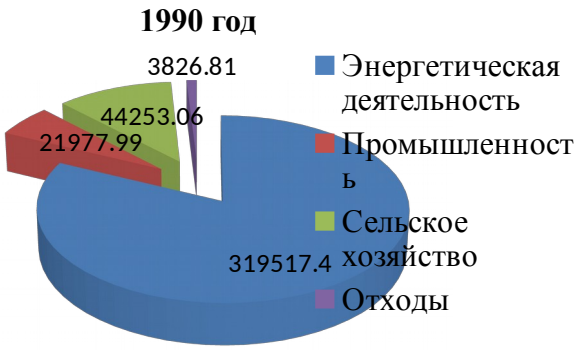

Рисунок 1 — Удельный вес эмиссий парниковых газов основных секторов экономики в 1990г. [2]

На душу населения удельные выбросы газов парникового происхождения в Казахстане в 1990 были 23,9 тонн эквивалента CO2 на человека. В 2014 году показатели были снижены до 18, 1 CO2 эквивалента на человека. Удельные выбросы парниковых газов в Казахстане на душу населения в 1990 г. составляли 23,9 т CO2-экв. на человека (из них 15,8 т CO2/чел.). В 2014 г. эти показатели снизились до 18,1 т CO2-экв./чел. и 15,4 т CO2/чел., соответственно (рисунок 2) [2].

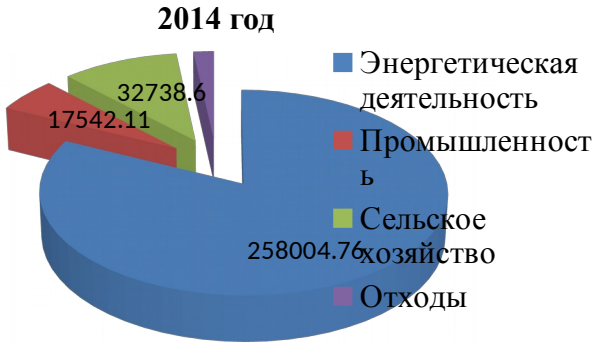

Рисунок 2 — Удельный вес эмиссий парниковых газов основных секторов экономики в 2014г.[2]

Значительные изменения во времени происходили в секторе энергетики с резким падением выбросов парниковых газов в 1999 году 126,37 млн.т , что соответствовало 40% от уровня 1990 г [3]. Это было связано с кризисными явлениями в экономике стран постсоветского пространства[2].

Первое десятилетие независимости и гиперинфляция наложили свой отпечаток и на уменьшение выбросов парниковых газов практически во всех секторах экономики Казахстана. Далее замечаем стабильный рост. В начале 21 века экономическое благополучие отразилось на увеличении объемов добычи топливных ресурсов. Цены на нефть начали расти, и экспорт нефти стал одним из факторов экономического подъема Казахстана. Соответственно, энергетическая отрасль наложила свой отпечаток и на картину выбросов парниковых газов в сторону их увеличения (рисунок 3).

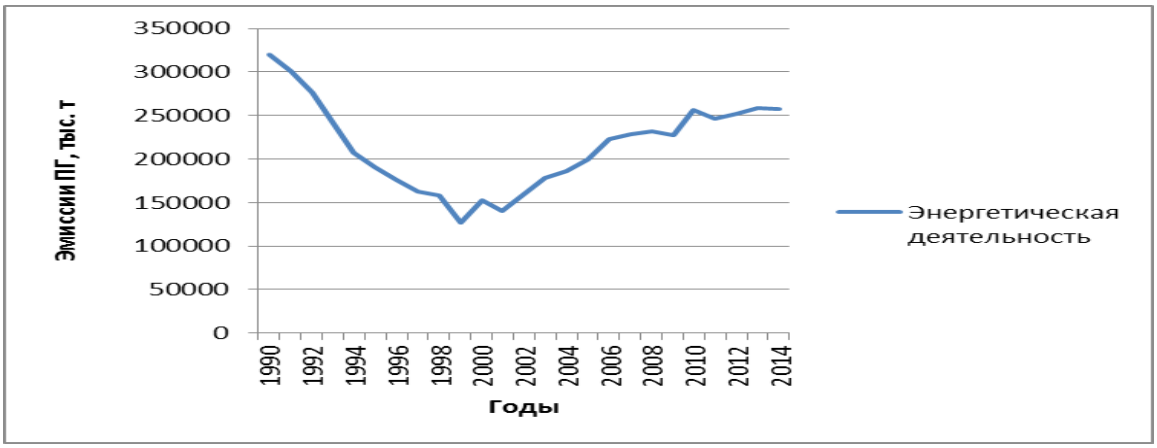

Рисунок 3 — Эмиссии парниковых газов в энергетической сфере Казахстана [2]

Если проанализировать изменения состава парниковых газов за данный промежуток времени, то можно отметить незначительные их изменения. Наибольший вклад за период с 1990 по 2014гг. внес диоксид углерода, что составляет от 68% до 78%. Это обусловлено энергоемкостью и углеродоемкостью экономики Казахстана. Второе место занимает метан от 18 до 25%. На третьем месте – закись азота – от 3 до 9%. Доля перфторуглеродов и хлофторуглеродов составляет около 1% [2].

Следует отметить, что в 1990 году двуокись углерода составляла 70%, а в 2014году увеличилась до 75%. Доля метана составляла 14%, и в 2014 увеличилась до 20%.

Таким образом, по отчетным данным национальной инвентаризации газов парникового происхождения Казахстана, страновые выбросы по состоянию 2014 года были ниже уровня 1990 года на 19,5%. Это достаточно хороший показатель.

Учитывая современные тенденции перехода на низкоуглеродный путь развития экономики, Казахстан разрабатывает стратегические планы снижения объема выбросов парниковых газов в целях обеспечения устойчивого развития. Для достижения наилучших параметров действует система регулирования выбросов парниковых газов, которая основана на количественном сокращении выбросов парниковых газов, а также использовании экономических инструментов по торговле разрешениями на выбросы парниковых газов.

Проведенный анализ показал, что благодаря эффективному инструменту сокращения выбросов парниковых газов в Казахстане снижен разрыв между выбросами газов парникового происхождения и экономическим ростом.

Библиографический список:

1. Система торговли выбросами: международный опыт Казахстан/ Под ред. проф., д.э.н. Исеркеповой И.А. – Астана: 2014. – 58 с.

2. Национальный доклад РК о кадастре антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями парниковых газов, не регулируемых Монреальским протоколом за 1990-2014 гг.//Национальный доклад, Алматы, 2016г., 299с.

3. Сведения и материал с сайта **http://www.climate.kz/** Координационного центра по изменению климата

Научное издание

Коллектив авторов

ISSN 2500-1140

Журнал об экономических науках «Бенефициар»
Кемерово 2017