

Цена и рыночная конъюнктура

На современном этапе экономика страны является сложной системой, совокупностью различных элементов, от которых она зависит. Одним из злободневных вопросов остается проблема цены на рынке. Ее анализ и прогнозирование зависит от рыночной конъюнктуры.

Экономическая конъюнктура – это совокупность условий, сложившихся на рынке в определенный момент времени, определяющих состояние рыночного хозяйства.[1] Она определяет работу рынка, его расширение или сокращение, дифференциацию уровня цен, спроса и предложения. Именно поэтому, изучение изменений тенденций ее развития и составление прогнозов остается актуальным вопросом для сферы экономики.

Конъюнктуру разделяют на общехозяйственную, характеризующую состояние либо мирового хозяйства, либо экономику отдельной страны на один период времени, и конъюнктуру отдельных сфер экономики или товарных рынков. Сама конъюнктура имеет различные признаки. Во-первых, это изменчивость колебаний факторов, влияющих на конъюнктуру. Во-вторых, исключительная противоречивость, выражающаяся в том, что различные показатели конъюнктуры свидетельствуют о наличие противоположных тенденций – подъема и спада. В третьих, неравномерность (например, совпадение динамики роста разных показателей, но несовпадения темпов). В четвертых, единство противоположностей, в пятых, ее рыночное выражение.

Для оценки совершающихся изменений на рынке и определения тенденций развития конъюнктуры, исследуются определенные показатели. Они разделены по разным категориям, каждая из которых включает определенные показатели. Значимыми показателями выступают производство, внутренний товарооборот, показатели внешней торговли, кредитно-денежные сферы. Выделяют показатели деловой активности, позволяющие определять состояние рынка. Их индексы используют для анализа рыночной экономики. Данные показатели являются частью прогнозной модели – экономического барометра. Подобная модель представляет собой систему экономических показателей, используемых для анализа и прогнозирования конъюнктуры.

В настоящее время также существуют разные методы исследования экономической конъюнктуры рынка и динамики цен. К ним относятся следующие виды методов. Средние цены представляют собой показатель, который характеризует состояние цен за выбранный промежуток времени на определенной территории, для совокупности товаров со схожими потребительскими свойствами. Рассчитанная средняя цена выступает в роли обобщенной характеристики для выбранной товарной группы. Для ее расчета применяют такие формулы, как средняя хронологическая, средняя хронологическая взвешенная, средняя арифметическая, средняя гармоническая взвешенная (известен товарооборот, соответствующий разным уровням цен).

В анализе конъюнктуры для оценки динамики цен неоднородных товаров используют индексный метод. Здесь рассчитывают такие показатели, как индивидуальный индекс, агрегатный индекс и другие показатели.

Индексы фондового рынка характеризуют уровень и динамику цен на акции компаний, включенных в индексный список на выбранный момент времени. К данным индексам относятся индекс Доу-Джонса, американский индекс Standard and Poor's – 500, британский индекс Financial Times (FT). Для фондового рынка России известными являются такие индексы, как Интерфакс, РК-30, SOBI, ROS-индекс.

При исследовании отраслевой структуры рынка также разработаны определенные методы. Для этого используются различные показатели уровня концентрации рынка. Среди них выделяют такой показатель, как пороговая доля рынка, показывающий размер крупнейших фирм. Другим показателем является индекс концентрации, характеризующий долю нескольких крупнейших фирм в общем объеме рынка, выраженного в процентах. На российском рынке также применяется индекс Херфиндаля-Хиршмана, характеризующий долю власти между субъектами рынка. От результатов показателей, характеризующих сущность и структуру товарного рынка, определяется его концентрация и уровень становления конкуренции на нем.

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

Таким образом, изучение рыночной конъюнктуры является очень сложным и важным процессом. Для его изучения используются различные методы и показатели. Рыночная конъюнктура складывается из деятельности всех субъектов рыночных отношений и является результатом их взаимодействия. Главным показателем конъюнктуры является баланс спроса и предложения, который оказывает влияние, как на цены, так и оборачиваемость товаров.

Литература

1. Цены и ценообразование: Учебник для вузов. 3-е изд./ Под ред. В. Е. Есипова.-СПб: Издательство «Питер», 2000. - 464 с.
2. Ценообразование: учеб.- практич. пособие для бакалавров / И. В. Липсиц. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 401 с. — Серия : Учебники НИУ ВШЭ.
3. Постановление Правительства РФ от 07.03.1995 N 239 (ред. от 04.09.2015) «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)»

Формирование инвестиционной политики предприятия на основе анализа стадии жизненного цикла

С целью совершенствования управления инвестиционной деятельностью АО «МЗ РИП» может быть предложено использование методики выбора инвестиционной стратегии на основе оценки инвестиционной активности [1]. Предлагаемая методика основана на расчете показателя инвестиционной активности, который определяется следующим образом:

$$K_{ИА} = \frac{\Delta ВНА + \Delta ОА}{ЧП + Ам}, \quad (1)$$

где $K_{ИА}$ – показатель инвестиционной активности,

$\Delta ВНА$ – прирост внеоборотных активов,

$\Delta ОА$ – прирост оборотных активов,

$ЧП$ – чистая прибыль,

$Ам$ – амортизация.

Между этапами жизненного цикла и значением показателя инвестиционной активности отмечается следующее соответствие:

$КИА > 4,0$ – Этап «рождение» - зона стратегий «формирование нового бизнеса»

$2,0 \leq КИА < 4,0$ – Этап «рост» - зона стратегий «рост»

$1,0 \leq КИА < 2,0$ – Этап «стабилизация» - зона стратегий «экономия издержек»

$КИА < 1,0$ – Этап «стагнация» - зона стратегий «ликвидация»

Значение показателя инвестиционной активности АО «МЗ РИП» составило в 2013 году 20,3, в 2014 году – 10. Таким образом, несмотря на резкое снижение показателя, уровень его в сравнении с нормативными значениями остается высоким, что свидетельствует о необходимости разработки стратегии «формирования нового бизнеса» (с учетом специфики анализируемого предприятия такая стратегия может предполагать совершенствование выпускаемой продукции или освоение новых видов).

Рассчитаем значение интегрального показателя этапа жизненного цикла (ЭЖЦ), для чего воспользуемся данными таблицы 1.

Таблица 1. Критерии оценки интегрального показателя ЭЖЦ

Наименование показателя	Обозначение	Изменение показателя в рамках ЭЖЦ			
		Рождение	Рост	Стабилизация	Стагнация
Индекс прироста активов	I	$\geq 4,0$	2,0 – 4,0	1,0 – 2,0	$< 1,0$
Численность (тыс. чел.)	Ч	$\leq 0,1$	0,1 – 1,0	1,0 – 10,0	10,0 – 20,0
Валюта баланса (млрд. руб.)	ВБ	$\leq 0,02$	0,02 – 1,5	1,5 – 15,0	15,0 – 50,0
Объем реализации (млрд. руб.)	V	$\leq 0,06$	0,06 – 1,5	1,5 – 25,0	> 25
Возраст предприятия (лет)	T	$\leq 3,0$	3,0 – 10,0	10,0 – 20,0	> 50

Каждому параметру ставится в соответствие балльная экспертная оценка по шкале Харрингтона. Для стадии рождения она составляет 0,20, для стадии роста – 0,37, для стадии стабилизации – 0,64, для стадии стагнации – 0,80. Значение 1,00 данной оценке присваивается в следующих случаях:

индекс роста активов имеет отрицательное значение;

снижение численности персонала, валюты баланса и выручки от реализации по сравнению с предыдущим периодом;

возраст предприятия более 50 лет.

Значение интегрального показателя жизненного цикла определяется по формуле

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

$$K_{\text{ЭЖЦ}} = \sum_{i=1}^6 x_i, \quad (2)$$

где $K_{\text{ЭЖЦ}}$ – интегральная оценка этапа ЭЖЦ,

x_i – балльная оценка параметра.

Для исследуемого предприятия получаем: 2013 год – 3,56, 2014 год – 3,72.

Естественный уровень инвестиционной активности связан с интегральной оценкой этапа ЖЦ соотношением

$$K_{\text{ЕСТ}} = 5,67 - 1,47K_{\text{ЭЖЦ}}. \quad (3)$$

Для АО «МЗ РИП» естественный уровень инвестиционной активности составляет в 2013 году 0,44, в 2014 году 0,2.

Полученное значение естественного уровня инвестиционной активности позволяет осуществить выбор типа инвестиционной политики в зависимости от интенсивности инвестиционной деятельности:

КИА < КЕСТ – консервативная инвестиционная политика;

КИА = КЕСТ – умеренная инвестиционная политика;

КИА > КЕСТ – агрессивная инвестиционная политика;

Поскольку КИА > КЕСТ, интенсивность инвестиционной деятельности АО «МЗ РИП» оценивается как высокая, а характер инвестиционной политики – как агрессивный. Уровень инвестиционной активности намного выше естественного уровня. Однако наблюдается тенденция снижения инвестиционной активности и приближения ее к естественному уровню.

Основной проблемой предприятия на данном этапе является превышение инвестиционных потребностей над внутренними источниками инвестирования, из-за чего предприятие вынуждено привлекать внешние источники финансирования.

Для минимизации рисков предприятие должно проводить политику приведения показателя инвестиционной активности к естественному уровню. Снижение уровня инвестиционной активности возможно за счет ускорения темпов роста чистой прибыли. А это, в свою очередь, возможно за счет внедрения менее ресурсоемких технологий, что позволит снизить себестоимость выпускаемой продукции.

Литература

1. Шикина С.А. Управление реальными активами промышленного предприятия на основе оценки уровня его инвестиционной активности: автореф. дис. ... канд. экон. наук. / С.А. Шикина. – Челябинск, 2013. – 25 с.

**Оценка эффективности работы налоговых органов
(на примере Межрайонной ИФНС России № 4 по Владимирской области)**

В развитии государства огромную роль играет его бюджет, наполнение которого напрямую зависит от фискальной политики [1]. Перевод экономики России на инновационный путь развития предполагает модернизацию и инновационное развитие, но их осуществление в форс-мажорных обстоятельствах требует не только жесткого государственного управления и регулирования, но и использования экономических рычагов и механизмов реализации, одним из которых может и должна стать система налогообложения. Поэтому в интересах обеспечения инновационной модернизации российской экономики необходим анализ проблем и путей совершенствования налогообложения, что имеет исключительно важное значение и актуальность.

Правительство считает, что налоговая нагрузка на экономику не должна увеличиваться, что также касается неналоговых сборов и платежей. [2]. Основные цели - исключить рост налоговой нагрузки, не вводить крупных налоговых новаций в эти годы [3].

Анализ собираемости налогов был проведен на примере Межрайонной ИФНС России № 4 по Владимирской области на основе отчетной документации за 2012-2014 гг.

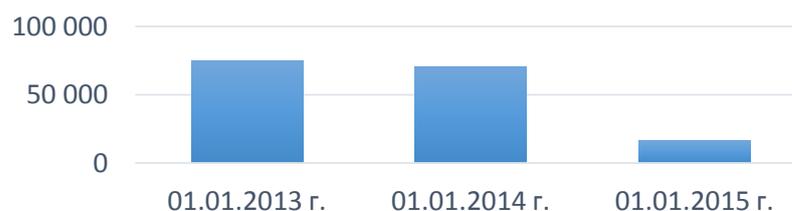


Рис. 1 – Задолженность перед бюджетом по налогам и сборам за 2012-2014 гг.

Задолженность перед бюджетом по налогам и сборам на 01.01.2014 г. снизилась на 6%, а на 01.01.2015 г. снизилась на 77%, что говорит о хорошей и слаженной работе налоговиков.

Таблица. 1 - Анализ финансовых результатов Межрайонной ИФНС России № 4 по Владимирской области за 2012-2014 гг.

Период	Поступило (взыскано) из суммы дополнительно начисленных платежей по результатам проверок (тыс. руб.)							
	Всего	По выездным налоговым проверкам			По камеральным налоговым проверкам			Поступило (взыскано) по результатам прочих контрольных мероприятий и пени за несвоевременную уплату налогов, взносов и сборов
		Налоги	Пени	Штрафные санкции	Налоги	Пени	Штрафные санкции	
2012	47 199	20 354	4 644	3 653	1 446	55	1 373	15 674
2013	49 455	25 876	5 644	2 089	3 348	93	788	11 617
2014	52 814	27 696	7 473	2 146	4 395	132	1 275	9 697

Общим итогом работы в 2015 году стало погашение задолженности в результате применения ст. 47 Налогового кодекса РФ в сумме 18,6 млн. руб. Вынесено 4 постановления о наложении ареста на имущество должника на сумму 3, 1 млн. рублей, из них погашено - 385 тыс. руб. Эффективность применения ст.47 Налогового кодекса РФ составила 57%.

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

Таким образом, оценивая результаты работы инспекции в 2015 году, можно отметить, что есть и положительная динамика в работе инспекции: повышение эффективности контрольной и аналитической работы, сокращение налоговой задолженности, повышение качества предоставляемых услуг налогоплательщикам, в том числе через электронное взаимодействие.

Литература

1. Лабузова В. А. Проблемы и направления совершенствования системы налогообложения в России // Молодой ученый. — 2014. — №20. — С. 323-325.
2. <http://www.rbc.ru>
3. <http://rg.ru>

Понятие инвестиционной активности и её место в системе категорий инвестиционного анализа

Инвестиционная активность в настоящее время – это главное условие наращивания экономического потенциала страны и ее регионов. Это в свою очередь ведет к увеличению валового национального продукта и его производных и способствует качественному экономическому росту.

Инвестиционная активность не всегда рассматривается как самостоятельная категория. Часто этот термин используют при количественной оценке инвестиционной деятельности, проводимой по показателям объемов инвестиций в основной капитал, в том числе среднестатистическим, темпам их динамики, при более детальном анализе – по видам экономической деятельности, формам собственности, источникам финансирования. Распространенным является понимание инвестиционной активности как интенсивности инвестиционной деятельности, предполагающее детальное рассмотрение перечисленных характеристик, на микроуровне – применение коэффициентов реинвестирования, сбалансированного роста, системы показателей EVA, разработку собственных критериев оценки интенсивности, коэффициентов и индексов инвестиционной активности.

Инвестиционная активность - фактический результат сложного динамического взаимодействия, с одной стороны, возможностей инвестирования, а с другой стороны – уровня вероятности достижения заданной конечной цели инвестиционной деятельности хозяйствующего субъекта, в том числе инновационного промышленного предприятия. Инвестиционную активность - как объект управления и научную категорию можно рассматривать на макроэкономическом и микроэкономическом уровне.

Инвестиционная активность макроэкономического уровня представляет собой с одной стороны характеристику состояния инвестиционной деятельности всей совокупности хозяйствующих субъектов во всех секторах национальной экономики, направленную на обеспечение расширенного воспроизводства. С другой стороны инвестиционная активность макро-уровня есть отражение интенсивности привлечения и перераспределения инвестиционных ресурсов, направляемых в обеспечение устойчивого развития национальной (региональной, отраслевой) экономики.

Инвестиционная активность микроэкономического уровня комплексно отражает интенсивность, результативность и целенаправленность использования инвестиционных ресурсов, предоставленных субъектом-производителем этих ресурсов субъекту-реципиенту (получателю инвестиционных ресурсов).

В ряде работ учитываются взаимосвязи инвестиционной активности с условиями и результатами инвестиционной деятельности, её роль в обеспечении экономического роста и развития [1, 2, 4]. Наибольший интерес представляет исследование Л.Н. Салимова [3]. На основе последовательного анализа системы категорий общественной, экономической и инвестиционной деятельности автор определил инвестиционную активность как форму движения материи и поведение субъектов инвестиционной деятельности, подчеркнул значимость качества её структурных характеристик, взаимосвязи с источниками инвестиций и результатами инвестирования. В сочетании с высказанным автором пониманием роли инвестиций как средства достижения целей (обновления основного капитала и, как следствие, достижения экономического роста), это приводит к выводу, что инвестиционная активность, по сути, рассмотрена в качестве процессора, с «входом» и «выходом», выполняющего синхронизирующую функцию в инвестиционной деятельности.

Определим инвестиционную активность как механизм, опосредующий связи в существующих условиях и возможностях, с одной стороны, и результатах инвестирования, с другой. Сочетание абсолютных и относительных, динамических и структурных характеристик необходимо при изучении инвестиционной активности, ограничивать её содержание только объемами инвестиций неверно. При рассмотрении структурных характеристик имеет значение, прежде всего,

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

распределение по типам инвесторов и по направленности вложений (по отраслям и типам проектов). Для оценки успешности реализации стратегических целей недостаточно установить факт роста инвестиций, необходимо учитывать, из каких источников они привлечены, и видеть, что эти вложения направлены в сферы, приоритетные для развития региона.

Литература

1. Бараненко С.П., Бусыгин К.Д. Сущность и экономическое содержание понятий «инвестиционная активность» и «инвестиционная привлекательность» // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 1-1. С. 133-141.
2. Егорова Т.Н., Шманёв С.В. Инвестиционная активность предприятий как основа их инновационного развития // Транспортное дело России. 2011. № 6. С. 17-18.
3. Салимов Л.Н. Сущность инвестиционной активности и её значение в управлении региональной экономикой // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 9. С. 83-88.
4. Трусова Н.С. Инвестиционная активность как фактор моделирования экономического роста региональной системы (Моделирование экономического роста региональной системы) // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 1. С. 266.

Валютные войны в современной мировой экономике

Сегодня ведущие страны мира, такие как США, Западная Европа, Китай и Россия, являются участниками глобальных мировых валютных войн, что подтверждают ведущие эксперты в области экономики. Вопрос о проведении валютных войн важен для экономик ряда стран, поскольку подобные манипуляции с валютными курсами в ряде случаев помогают достичь более выгодного положения той или иной экономики страны на мировой арене путем увеличения внешнеэкономических показателей страны.

Актуальность проблемы определена: необходимостью развития нового аспекта прогнозирования выгод национальных фирм от конкурентной девальвации национальных валют в условиях разбалансированности рынков, прежде всего финансовых (теоретический аспект); необходимостью разработки механизмов защиты отечественного рынка и отечественных производителей от чрезмерной волатильности валютного курса (практический аспект).

Научная проблема анализа роли валютных войн в мировой экономике состоит в выявлении допустимого диапазона значений курса национальной валюты, способствующего устойчивости национальной финансовой системы и повышению конкурентоспособности отечественных предприятий на мировом рынке.

Степень разработанности темы. Исследованию роли валютных войн в современном экономическом развитии посвящены работы отечественных и зарубежных ученых в различных сферах наученной деятельности: экономике, политологии, философии, менеджменте. Это работы таких ученых, как Дж. Кейнс, Дж. Ракардс, Бенджамин Грехем, Э. Холл, Г. Хофстед, Автономов В.С., Поляков В.В., Симонова Л.М., Стровский Л.Е.

Впервые постановка проблемы валютных войн в мировой экономике прозвучала в работах Б.Грэхема. В 1944 году он публикует труд – «Мир товаров и валютных войн». В дальнейшем данной темой интересовались экономисты, финансисты, историки, в работах которых валютные войны отражены в качестве борьбы лучшие ресурсные, товарные источники сбыта, лучшее положение национальной валюты по отношению к остальным валютам. Примером тому является Генуэзский кризис валютной системы (1929-1933 гг.), сопровождающейся валютной войной между США и Великобританией, кризис Бреттонвудской валютной системы - между Францией и США (конец 1960-х гг.).

Новое звучание эта проблема обрела в 2010 году, когда министр финансов Бразилии Гвидо Монега заявил, что ведущие страны Запада начали валютную войну против бразильского реала, укрепившегося на 30% по отношению к мировым валютам. Министр отмечал, что подобное стечение обстоятельств не случайное рыночное явление, а осознанная политическая игра стран, выпускающих в свой оборот мировые валюты. Вовлеченной в данную войну оказалась не только Бразилия. Многие страны-участницы БРИКС были под угрозой начала глобальной валютной войны.

К настоящему времени в российской и зарубежной экономической мысли недостаточно полно представлены последствия влияния валютных войн на национальные экономики.

Цель исследования: Выявление взаимосвязи между валютными войнами и потенциалом экспортоориентированных отраслей и предприятий национальной экономики. Исследование направлено на изучение последствий влияния валютных войн, проводимых государствами, на состояние внешнеэкономических связей.

Предмет исследования - экономические отношения, возникающие в процессе реализации странами протекционистской внешнеэкономической политики.

В современных условиях одновременные целенаправленные действия нескольких государств, направленные на девальвацию собственной валюты относительно других денежных единиц, получили название валютной войны [1]. Подобные действия помогают государствам обеспечить своим производителям конкурентные преимущества на мировых рынках, развивать отечественное производств. Вопрос об опасности валютных войн остро встал в эпоху всемирного свободного плавания валют, в особенности резервных валют (евро, доллар). Страны-эмитенты данных валют

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

проводили политику «количественного смягчения», которая привела чрезмерному выпуску данных валют, хлынувших на финансовые рынки развивающихся стран. Такая тенденция негативно отразилась на рынках этих стран.

Подобная ситуация требует незамедлительной реакции – нейтрализации притока средств монетарными методами или введения капитальных ограничений. Все свободно плавающие валюты не могут быть девальвированы одновременно, а последовательные взаимные девальвации неизбежно приведут к потерям всех участников: курсовые соотношения вернуться примерно к первоначальным уровням, в то время как выпущенные в обращение лишние деньги будут грозить инфляционной вспышкой, а также добавят экономическим процессам волатильности, исказят фундаментальные ценовые пропорции на финансовых рынках. Каждой стране девальвация обеспечивает, по крайней мере, временное преимущество в стоимости, которое повышает конкурентоспособность национальных фирм. Это определяет актуальность исследования в современных экономических условиях [1].

Важно отметить, что наша страна также вовлечена в валютную войну с США (рубль – доллар). Статистика кросс-курсов этих валют за 2014-2015 год отражает такую тенденцию [2]. Такое изменение курса неизбежно сказывается на внешнеэкономических отношениях нашей страны, в первую очередь, со странами, использующих в качестве меры платежа доллары.

Одним из наиболее ярких примеров влияния изменений кросс-курсов валют на внешнеэкономические отношения стран является изменение экспорта нефти из РФ в США. Экспорт нефти для нашей страны является основной доходной статьей экспорта. Изменение объема экспорта нефти влияет как на внутреннюю экономику нашей страны, так и на мировую экономику в целом [3].

Если рассматривать эти два показателя кросс-курс и объем экспорта и провести регрессионный анализ, то получаются следующие данные регрессионной статистики: множественный R - 0,911240205, R-квадрат - 0,830358712, нормированный R-квадрат - 0,774803157, стандартная ошибка - 27,75493872, наблюдения – 19. Это показывает, что между данными показателями существует сильная взаимосвязь. И 83% объясняют зависимость объема экспорта от изменения курса валют. Также модель показала, что данная зависимость носит обратный характер, т.к. с укреплением курса рубля на 1 рубль увеличивается объем экспорта на 1,228 десять тысяч тонн.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что валютные войны оказывают значительное влияние на внешнеэкономические отношения стран-участниц подобных войн. Такое влияние может носить как положительную, так и отрицательную тенденции. И для исключения негативного влияния необходимо установить определенных границы изменения курса определенной валюты, а также ввести запрет на неподкрепленный товарами (золотым запасом) выпуск валют.

Литература

1. Валютные войны: в чем причина? [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://polpred.com/?ns=1&ns_id=738857
2. Кросс-курс валют. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
3. Статистика экспорта нефти. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.customs.ru/>

Перспективы использования зарубежного опыта реализации потенциала интеграционных группировок стран в мировой экономике

Растущая активность России в интеграционных группировках и процессах глобализации развитых и развивающихся странах требует детального исследования опыта интеграции разных по уровню экономического развития стран. Результаты исследования НАФТА и роли стран-членов в развитии данной группировки актуальны к использованию в государственной экономической политике России. Важно понимать, что развитие любого интеграционного процесса является необходимым условием осуществления современного мирового хозяйства, современной глобальной экономики. Ведь создание таких группировок помогает наилучшим образом распределять и использовать сырьевые, топливные, трудовые ресурсы, а также улучшить территориальное разделение труда, при этом уже фактор территориальной привязанности, смежности не является обязательным, хотя в современной практике доминируют те интеграционные группировки, для которых совмещаются общие границы и общие экономические и политические интересы объединения. Но такие экономические объединения носят двойственный характер: они несут пользу одним, но причиняют ущерб другим. Заключение североамериканского соглашения о свободной торговле (далее - НАФТА) играет важную роль в мировом хозяйстве, так как оно устраняет барьеры в сфере торговли и инвестиций между странами-участниками, но в то же время, свободная торговля становится причиной растущего неравенства экономик стран-партнеров. Основная характеристика стран – участников североамериканского соглашения представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели социально-экономического развития стран НАФТА в 2014 году

Страны	Население, млн. человек	Номинальный ВВП, млрд. долларов США	ВВП на душу населения, тыс. долларов США	Инфляция, %	Уровень безработицы, %	Торговый баланс, млрд. долларов США
<u>Канада</u>	34.8	1794.0	51.6	2.0	6.9	-17.0
<u>Мексика</u>	120.3	1296.0	10.8	3.8	4.7	-0.7
<u>США</u>	318.9	17420.0	54.6	2.0	6.2	-724.0

Источник: CIA WorldFactbook

Стоит отметить, что внутри НАФТА есть только один центр экономической силы – США, чья экономика в несколько раз превосходит Канаду и Мексику вместе взятые. Эта моноцентричность облегчает управление (страна-лидер легко может навязать свои решения более слабым партнерам), но одновременно создает среду потенциальных конфликтов (партнеры США могут оказаться недовольными своим подчиненным положением). Кроме того, интеграция оказывается односторонней: Канада и Мексика тесно интегрированы с США, но не друг с другом. Другая особенность североамериканской экономической группировки заключается в том, что ее участники находятся в разных стартовых условиях. Если Канаде за последнее десятилетие удалось приблизиться по главным экономическим макропоказателям (объему ВВП на душу населения, производительности труда) к США, то Мексика, долгие годы находившаяся на положении экономически отсталого государства с большой внешней задолженностью, пока еще заметно отстает от этих стран по основным базовым показателям. Разница в размерах ВВП на душу населения между Мексикой и США достигает 6,6 раза, а с Канадой – 4,1 раза. Столь существенный разрыв в уровнях экономического развития стран-членов затрудняет создание единого хозяйственного комплекса. На рис.1 представлена динамика ВВП в текущих ценах (млрд. долл.) стран-участниц НАФТА. По графику видно, что для всех стран-членов НАФТА за

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

анализируемый период был характерен рост ВВП, однако величина ВВП США доказывает лидирующую роль данной страны в НАФТА, при этом посткризисный 2009 год замедлил рост ВВП страны, данные по НАФТА находятся в зависимости от тенденций, характерных для экономики США.

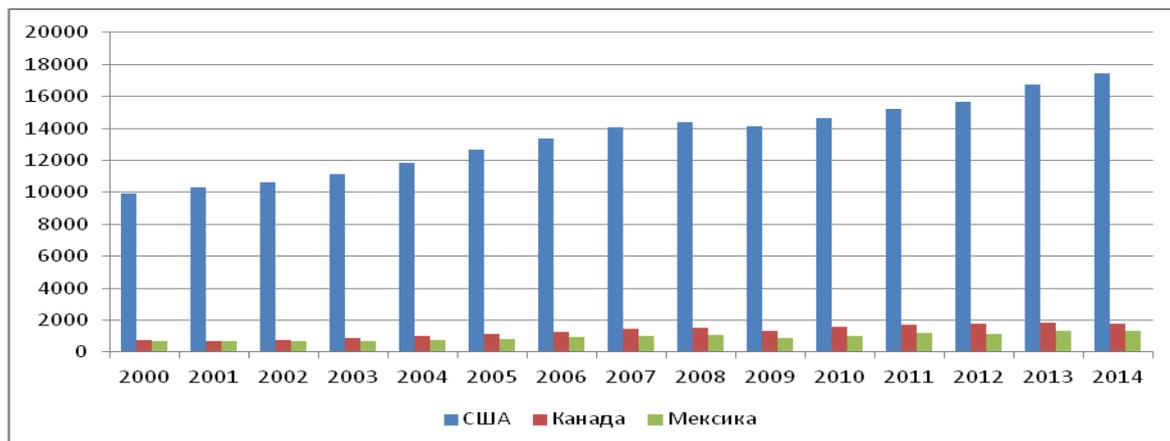


Рис.1. Динамика ВВП в текущих ценах стран-участниц НАФТА за 2000-2014 гг., млрд. долл.

Еще один график, отражающий динамику объемов промышленного производства стран-членов НАФТА (рис.2) позволяет видеть доминирующую роль одной страны, политика которой и тенденции устойчивого или кризисного развития «тянут» за собой всех экономически и политически более слабых партнеров, что может ущемлять их национальных интересы.

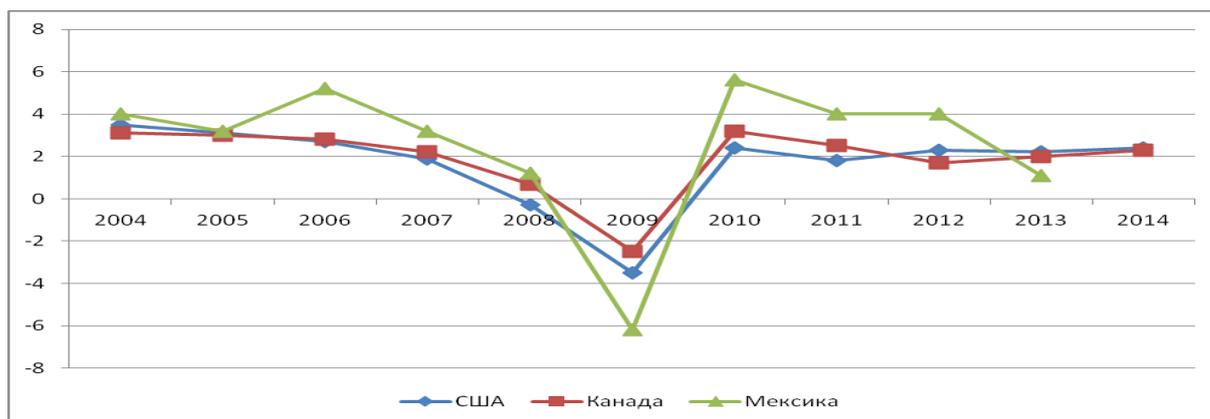


Рис.2. Темпы роста объема промышленного производства стран-членов НАФТА за 2004-2014 гг., %

Зарубежный опыт регулирования движения капитала в рамках интеграционных объединений представляет интерес для России, так как она сама является ядром интеграционной группировки - СНГ. Использование опыта НАФТА целесообразно, поскольку процесс интеграции в СНГ ближе к процессам в НАФТА, а также имеет схожую структуру. Однако уровень экономического развития участников НАФТА заметно различен, чем стран – участников СНГ. Но модель отношений «США - Канада» может быть условно соотнесена с моделью «Россия – Беларусь» (в случае реализации оптимистического сценария отношений между этими странами). Таким образом, опыт НАФТА доказывает, что асимметричность объединения – не свидетельство его незрелости, если основой интеграции служит экономическая целесообразность.

Литература

1. Баланс факторов роста и диапазон траектории развития // Вопросы экономики. - 2009. - № 3. – с.13-18.
2. Нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности. Теория и практика таможенного дела: Учебное пособие / под ред. П.П. Бопдарейко, А.П. Фиськова и др.– Ростов- на-Дону: РИО РФ РТА, 2005.

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

3. Североамериканское соглашение о свободной торговле. – Режим доступа: http://www.naftanow.org/default_en.asp

4. CIA World Factbook. – Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

Накопление денежных средств вкладчиков за счёт страхования вкладов

В условиях кризиса люди более активно делают сбережения, нежели в период устойчивого развития экономики. Когда наступают экономические трудности, меняется потребительское поведение. Семьи пересматривают свои планы на будущее, отказываются от крупных покупок, поездок на отдых – словом, делают «потребительную паузу». За счет этого могут высвободиться средства – и для ежедневного потребления, и для накоплений.

Действительно экономическая ситуация в стране непростая. Затяжной экономический и финансовый кризис – точно не лучшее время для вложения средств в различные инвестиционные инструменты.

Непонимание ситуации свойственно не только простым людям, но и профессиональным экономистам, иначе прогнозы. По данным ежемесячных замеров Центра стратегических исследований ОАО «Росгосстрах» уверенность населения в собственном завтрашнем дне Ии в будущем своего предприятия падают. Страх перед неопределенностью и опасностями, ожидающими нас в будущем, сегодня весьма велик, причем первые места занимают именно экономические риски.

Главное, что заботит людей – это риск банкротства предприятия и опасность дальнейшего ухудшения ситуации в экономике.

Общий незначительный объем сбережений, о котором говорят участники исследования, свидетельствует о слабой защищенности населения перед лицом экономического кризиса. Норма сбережений увеличивается с ростом дохода населения и уровня образования. В то же время склонность к сберегательному поведению ослабляется с возрастом. Так среди молодежи (18-30 лет) делают сбережения 67%, а среди лиц старшего возраста, от 50 лет, - только 42%.

Основной целью сбережений в России остается страховая функция: 41% семей откладывают средства на случай непредвиденных обстоятельств: аварий, болезней, несчастного случая.

Несмотря на то, что инвестициями в ценные бумаги, паевые инвестиционные фонды, накопительным страхованием жизни россияне интересуются меньше, чем банковскими депозитами, - это тоже серьезный рынок накоплений с миллионами потенциальных клиентов.

Исследования показывает, что доверие к банковской системе снижается. Средний срок, на который россияне готовы доверить банку или инвестиционной компании, составляет сегодня 1,6 года.

Основным двигателем, стимулирующим сегодня накопления населения, служат страхи перед неопределенным финансовым будущим – собственным и страны в целом. Поэтому предложением инвестиционных финансовых продуктов должно ориентировано на группы, где эти страхи самые большие. [2]

Причем людьми, стремящимися сделать накопления на «черный день» и непредвиденные обстоятельства, двигает именно та страховая мотивация, которая приводит миллионы клиентов в офисы и к агентам страховой компании ОАО «Росгосстрах». И поэтому, компания ОАО «Росгосстрах», предлагая россиянам инвестиционные продукты, направленные против опасений «черного дня», строго следует своей миссии – защищать благосостояние людей.

При накопительном страховании:

во-первых, делается не один взнос, а несколько, причем их количество определяет клиентом самостоятельно, исходя из размера своего нынешнего дохода, а также суммы, которую клиент желает в итоге накопить;

во-вторых, все взносы компания делит на две части, одна из которых идет непосредственно на страхование жизни и здоровья клиента, а вторая аккумулируется на клиентском счете. [1]

Очень важно, что накопленные денежные средства не лежат мертвым грузом на счету, а активно инвестируются страховой фирмой в различные проекты, приносящие прибыль. Определенный процент ежегодно перечисляется клиенту. Следует также указать, что этот процент также делится на две части, одна из которых составляет гарантированный доход, а вторая часть – это дополнительный доход, напрямую зависящий от результата инвестиционной деятельности

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

фирмы, т.е. его размер может изменяться и составлять как 0, так и все 15-20% годовых. Грубо говоря, страховой полис – это копилка, заставляющая деньги «работать».

При этом в случае наступления страхового момента, клиенту гарантированно выплатят указанную в договоре сумму страховых выплат, аналогично схеме традиционного страхования, причем произойдет это вне зависимости от количества сделанных взносов. Таким образом, клиент одновременно делает сразу две вещи – страхует свою жизнь и здоровье, получая весомую прибавку к пенсии, если планомерно платятся взносы на протяжении всего периода, а страховой случай не наступил.

Во всех развитых государствах, особенно в США и странах Европы, различные страховые компании и программы пользуются огромным спросом, а от обилия предложений различных организаций буквально разбегаются глаза. Для тех людей это является нормой. И, к большому сожалению, постсоветские страны пока не могут похвастаться подобной ситуацией, в силу своих специфических особенностей и уровня развития экономики и социальной сферы. Но, постепенно эта ситуация выравнивается, что не может не обнадеживать. [3]

Литература

1. Страхование: Учебник/Под ред. Фёдоровой Т.А. –М.: Экономистъ, 2013 – С. – 354.
2. Шахов В.В. Страхование: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014 – С. – 138.
3. Сербиновский Б.Ю., Гарькуша В.Н. Страховое дело: Учебное пособие. –Ростов-на-Дону: Феникс, 2012 – С. – 65.

Бюджетные риски муниципального образования: оценка и методы управления

В настоящее время оценка бюджетных рисков и разработка путей их минимизации является актуальной задачей эффективного управления бюджетами различных уровней бюджетной системы. Под бюджетным риском понимают потенциально возможные отклонения бюджетного показателя от его запланированного значения под воздействием рискообразующих факторов. Для оценки рисков используются статистические, экспертные методы, а также построение факторных моделей.

Статистические методы позволяют определить вероятность появления потерь на основе статистических данных предшествующего периода и установить области риска. Произведем оценку бюджетных рисков округа Муром Владимирской области с использованием статистических методов.

Для оценки риска недополучения доходов бюджета округа использовалась методика Черкасовой Ю.И., Макаровой С.Н. и Гордеевой Г.П. [1]. На первом этапе проводится аппроксимация (сглаживание кривой) временного ряда статистических данных об отклонении фактической величины доходов от запланированных. С целью сглаживания временного ряда использовались полиномы второго и третьего порядков. Второй этап – это расчет погрешности аппроксимации, по величине которой дается оценка риска. Расчет относительной среднеквадратической погрешности аппроксимации рассчитывается в процентах с использованием коэффициента детерминации R^2 .

В целом за исследуемый период (2009-2015 гг.) риск доходной части бюджета округа соответствовал высокому уровню. В бюджете отсутствуют источники доходов с низким уровнем риска недополучения доходов. Средний уровень риска недополучения доходов имеют налог на доходы физических лиц и платежи при пользовании природными ресурсами. Это особо значимо в связи с тем, что налог на доходы физических лиц является основным источником налоговых доходов бюджета округа Муром.

Большая же часть источников доходов попала в группу с высоким уровнем риска, в том числе: единый сельскохозяйственный налог, государственная пошлина, доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, единый налог на вмененный доход, земельный налог, налог на имущество физических лиц, безвозмездные поступления. Обращает на себя внимание то, что высокие риски недополучения доходов имеют оба местных налога, что негативно сказывается на собственной доходной базе бюджета муниципалитета. Также высоки риски по безвозмездным поступлениям, а они являются основными источниками доходов бюджета округа (59% в 2015 г.).

По этой же методике была произведена оценка риска недофинансирования расходной части бюджета округа Муром. В целом за исследуемый период (2009-2015 гг.) риск расходной части бюджета округа соответствует высокому уровню. В бюджете округа отсутствуют статьи расходов, соответствующие низкому уровню риска недофинансирования расходов. По таким статьям расходов как общегосударственные вопросы, национальная экономика уровень риска недофинансирования оценивается как средний. Высокий уровень риска расходов бюджета округа выявлен по социально-значимым направлениям, таким, как образование, культура, социальная политика, ЖКХ, что обусловлено, прежде всего, поставленными вышестоящими органами власти задачами, которые ложатся дополнительной нагрузкой на расходы местных бюджетов при отсутствии достаточного финансового обеспечения.

Для оценки ожидаемого наибольшего размера дефицита, который с заданной вероятностью может выдержать бюджет округа Муром в прогнозируемом периоде была использована методика Паздниковой Н.П. и Шипицыной С. Е. [2]. Она основывается на расчете Value at Risk (VaR) – стоимостной мере риска.

В соответствии с параметрическим методом расчета VaR получили, что в прогнозируемом периоде величина дефицита бюджета округа Муром не превысит 160,3 млн. рублей с вероятностью 95% (расчет произведен по темпам прироста дефицита бюджета округа Муром за

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

период 2004-2015 гг.). В соответствии с историческим методом расчета VaR получили, что в прогнозируемом периоде величина дефицита бюджета округа Муром не превысит 151 млн. рублей с вероятностью 91%.

По методике Яшиной Н.И., были определены бюджетные риски округа Муром на основе оценки исполнения доходной и расходной части бюджета [3]. Для определения относительной меры риска рассчитывался коэффициент вариации. Чем больше его значение, тем больше относительный риск бюджета.

За рассмотренный период 2013–2015 гг. зафиксировано, что исполнение бюджета по доходам и расходам незначительно отклоняется от плановых показателей. Уровень риска исполнения бюджета по доходам является низким, по расходам в 2013-2014 годах – низким, а в 2015 г. – средним/умеренным (коэффициент вариации превышает 5%).

Для оценки риска невыполнения доходной части бюджета округа Муром за 2011-2015 гг. использовалась методика Паздниковой Н.П. и Кочаряна А.А. [4].

Исходя из полученных результатов следует, что риск недополучения доходов на 2016 г. составит 105,83 млн. руб. или 6% от общей суммы запланированных поступлений. При этом наибольшие потери бюджета наблюдаются по такому источнику доходов, как безвозмездные поступления (99,77 млн. руб.). Однако органы местного самоуправления практически не имеют возможности снизить бюджетные риски по данному источнику доходов, поскольку ежегодная величина безвозмездных поступлений определяется на федеральном и региональном уровне власти.

Таким образом, статистические методы оценки бюджетных рисков должны стать необходимым элементом бюджетного планирования, который позволит прогнозировать бюджетные показатели с учетом факторов риска, анализировать их в динамике и предвидеть в будущем с целью своевременного принятия управленческих решений.

Наряду с оценкой бюджетных рисков важнейшее значение имеют методы управления ими, базовыми из которых являются [5, 6]:

1. Метод диверсификации,

Применим при управлении бюджетными рисками, связанными с размещением временно свободных средств бюджета на банковских депозитах, и долговыми рисками. В качестве диверсификации как метода снижения бюджетного риска можно привести государственно-частное партнерство при реализации инвестиционных проектов.

2. Метод хеджирования

Ограничен отсутствием необходимого правового обеспечения.

3. Метод страхования

Метод усложнен, поскольку в этом случае возникла бы ситуация перехода на более низкий уровень страховой защиты, недостаток в работе правовой базы и т. д.

4. Метод лимитирования

Состоит в том, что на стадии разработки бюджетов используются лимиты бюджетных ассигнований, а на стадии исполнения – лимиты бюджетных обязательств получателей бюджетных средств и предельные объемы финансирования.

5. Внешнее финансирование

Снижая масштабы потерь и степень риска, этот метод в то же время способствует возникновению других финансовых рисков – кредитных, валютных, инфляционных. Этот же метод можно рассматривать с точки зрения использования приема передачи риска: долгосрочные кредиты обычно анализируются в теории в аспекте бремени государственного долга, передаваемого будущим поколениям.

6. Метод резервирования

Заключается в покрытии непредвиденных расходов за счет средств резервного фонда, который создается в наиболее благоприятный период и используется в случае нехватки текущих доходов для покрытия расходов. Однако следует заметить, что данный метод является адаптационным, т.е. не уменьшает размер потерь бюджета, а лишь способствует более равномерному их распределению во времени.

7. Минимизация потерь

Если риск потери доходов или отклонения целевого показателя бюджетной политики реализовался, важно снизить вероятность рисков, связанных с развитием неблагоприятных событий и ростом масштабов потерь.

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

Применение вышеуказанных методов управления бюджетными рисками позволит обеспечить бюджетно-налоговую безопасность муниципального образования.

Литература

1. Черкасова Ю.И., Макарова С.Н., Гордеева Г.П. Подходы к оценке и минимизации рисков региональных бюджетов // Кибернетика. Экономика и экономические науки. – 2014. – №11. – С. 43-56.
2. Паздникова Н.П., Шипицына С.Е. Стресс-тестирование в управлении бюджетными рисками региона // Кибернетика. Экономика и экономические науки. – 2014. – №3. – С. 208-217.
3. Яшина Н.И., Прончатова-Рубцова Н.Н. Определение бюджетных рисков Нижегородской области на основе исполнения доходной и расходной части бюджета // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2014. – № 4(36) – С. 16-24.
4. Паздникова Н.П., Кочарян А.А. Методические аспекты оценки бюджетных рисков региона // Российское предпринимательство. – 2014. – № 15 (261). – С. 4-12.
5. Муравьев С.Р. Формирование системы управления бюджетными рисками на уровне субъекта Российской Федерации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – №23(116) – С. 40-46.
6. Горохова Д.В. Управление бюджетными рисками субъектов Российской Федерации: автореферат дис. канд. экон. наук. (08.00.10) / Горохова Дарья Викторовна; Финансовый университет при Правительстве РФ. – Москва, 2013. – 24 с.

Разработка альтернативной методики оценки инвестиционной привлекательности региона (на примере Владимирской области)

В настоящее время существует большое количество методик оценки инвестиционной привлекательности страны и ее отдельных регионов. Общими недостатками существующих методик являются: различный набор анализируемых факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность региона (ИПР); разночтения при толковании понятия ИПР; несоответствие результатов оценки, полученным по различным методикам.

Самыми популярными из ныне существующих рейтингов оценки ИПР являются рейтинги Агентства стратегических инициатив (АСИ) по продвижению новых проектов [4] и «РА Эксперт» [5].

По данным «РА Эксперт» инвестиционный климат Владимирской области в период 2012 – 2014 гг. классифицирован как 3В1 – «Пониженный потенциал – умеренный риск». Рейтинг АСИ формируется в течение двух лет. По итогам 2013 г. Владимирская область оказалась на 11-м месте из 21 с рейтинговой категорией III. По направлениям А «Регуляторная среда» (качество предоставления государственных услуг) и Г «Эффективность поддержки малого и среднего предпринимательства» области присвоен рейтинг D, по направлениям Б «Институциональная среда» (эффективность институтов для бизнеса) и В «Доступность ресурсов и качество инфраструктуры для бизнеса» – рейтинг C. В 2014 г. Владимирская область заняла 18-ю позицию из 76 регионов, была включена в категорию II «Регионы с комфортными условиями для бизнеса», по направлениям А, Б, В, Г ей присвоен рейтинг, соответственно, В, В, С, С.

Данный процесс не отслежен рейтингом РА «Эксперт», поэтому разработка и применение индикативной модели методики мониторинга инвестиционной привлекательности региона является актуальной задачей. Также здесь выявлен большой недостаток: основной упор сделан на размер региона, чем больше территория, тем более она инвестиционно – привлекательна, поэтому небольшим областям тяжелее получить высокий рейтинг, несмотря на другие положительные факторы ИПР. Это подтверждает следующее: рейтинг Владимирской области в «РА Эксперт» остается на неизменном невысоком уровне, но наблюдается положительная динамика инвестиций в основной капитал региона, что противоречит друг другу.

И так как данный рейтинг является самым актуальным при оценке ИПР, то появляется необходимость внедрения новой методики оценки ИПР, которая будет учитывать все факторы деятельности региона, сравнивать несопоставимые между собой показатели в динамике и давать более полную и точную интегральную оценку ИПР.

Примером такой методики может стать модель, построенная по методу динамического норматива [2].

Модель строится по следующему алгоритму:

1. Обосновывается состав показателей и порядок их эталонной динамики. Фактический и нормативный ряды сравниваются по ряду критериев.

2. Составляются матрицы эталонной и фактической динамики показателей.

3. Рассчитываются близость к эталону, изменчивость и стабильность.

При разработке модели в качестве абсолютных показателей ИПР использованы следующие показатели региональной статистики: ВРП, численность населения региона, численность занятого населения в экономике региона, среднесписочная численность работников, занятых на малых предприятиях региона, среднегодовая оплата труда работников региона, среднегодовая стоимость основных фондов в экономике региона, основные фонды в экономике по остаточной стоимости, инвестиции в основной капитал, количество хозяйствующих субъектов, финансовые результаты деятельности организаций, число убыточных организаций.

В рамках данного исследования были составлены матрицы эталонной и фактической динамики ключевых показателей инвестиционной привлекательности Владимирской области в период 2012 – 2014 гг. [3]; сформирован нормативный ряд показателей, ранжированных по темпам роста и проведена оценка соответствия фактической и эталонной динамики данных показателей

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

(коэффициент Спирмена и коэффициент Кендалла); составлены матрицы нарушений и изменчивости; рассчитаны показатели нормирования расстояний между матрицами (R), показатели меры сходства эталонной и фактической динамики (S), который рассматривается как уровень ИПР, показатели изменчивости (I) и обобщающий показатель меры отклонения фактической динамики от эталонной (C).

В результате получены возрастающие значения уровня интегральной ИП Владимирской области (табл. 1)

Таблица 1 - Сравнительная характеристика оценок ИПР по модели динамического норматива

	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Показатель S	0,5	0,6	0,7
Общий показатель ИПР	0,51	0,37	0,51

Таким образом, на основе разработанной индикативной модели инвестиционной привлекательности региона доказано, что за период с 2012 – 2014 гг. во Владимирской области произошли положительные изменения в динамике основных показателей, что привело к росту инвестиционной привлекательности региона. Данная тенденция не отслежена рейтингом РА «Эксперт», поэтому внедрение данной методики в анализ ИПР различных регионов является актуальным.

Необходимо также отметить, что состав групп целевых показателей может существенно корректироваться, т.е. данная модель является подвижной и изменчивой. Чем больше количество показателей, используемых в модели, тем более точно будет оценен уровень ИПР. Применение приведенной в данном исследовании модели может впоследствии встать на один уровень значимости с рейтингами «РА Эксперт» и АСИ.

Литература

1. Указ Губернатора Владимирской области от 05.05.2014 №31 «Об утверждении Инвестиционной стратегии Владимирской области до 2020 года»
2. Тонких, А.С., Остальцев А.С. Построение модели экономического роста предприятия нефтяной промышленности [Текст] / А.С.Тонких, А.С. Остальцев – Научные доклады. Уральское отделение РАН. – Екатеринбург – Ижевск: Издательство ИЭ УрО РАН, 2012 – 44с
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] // URL: <http://vladimirstat.gks.ru/> (дата обращения 29.01.2016)
4. Официальный сайт Агентства стратегических инициатив по продвижению новых проектов [Электронный ресурс] // URL: <https://asi.ru/> (дата обращения 28.01.2016)
5. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.raexpert.ru/> (дата обращения 28.01.2016)

Основные направления улучшения финансового состояния казенного учреждения

Выбранная мной тема является актуальной в современном обществе. Казенные организации являются важными субъектами производственных и финансово-экономических отношений при любой системе хозяйствования и в любой модели государственного устройства. Они призваны обеспечивать удовлетворение целого ряда общественно значимых потребностей, а в первую очередь социальную защиту.

Социальная защита — система мероприятий, осуществляемых государственными и общественными организациями по обеспечению гарантированных минимальных достаточных условий жизни, поддержанию жизни и деятельного существования человека [1].

Целью работы является исследование финансового состояния государственного казенного учреждения и разработка направлений по его улучшению.

Объектом исследования в данной работе является Государственное казенное учреждение Нижегородской области «Управление социальной защиты населения» Кулебакского района.

Учреждение функционирует в трех отдельных зданиях, далеко находящихся друг от друга. Это ведет к неудобству работы специалистов, идут большие затраты времени, затраты на горюче смазочный материал, затраты на оплату телефона и интернета.

Содержание трех отдельных зданий идет к повышению финансирования по совокупности за счет электроэнергии, отопления, воды, услуг связи, оплаты налогов и т.д. Одно из зданий находится в аварийном состоянии. Необходимо объединить отделы в одно здание. Будет экономия коммунальных платежей, материально техническая база потребует меньше затрат, не будет трат на горюче смазочный материал и т.д.

В 2013 году в отделе назначения и выплаты адресной социальной поддержки семьям с детьми осуществлялась проверка правильности назначения субсидий. Данная проверка выявила ложные справки о заработной плате получателей субсидий. В бюджет было возвращено около 1250000 рублей.

Также проверка выявила незаконных получателей выплат ЕДК, которые выписались из своего прежнего места проживания в другое место. Они не сообщили об этом в учреждение и продолжали получать пособия. В итоге в бюджет вернулось 75600 рублей.

Данная проверка помогла вернуть в бюджет казенного учреждения 1325600 рублей. Предлагаю проводить такие проверки периодически в каждом отделе социальной защиты для каждого пособия. Это выявит все ложные данные, предоставляемые в учреждение. Нарушители будут вынуждены вернуть полученные денежные пособия в бюджет.

В данное время многие граждане Российской Федерации получают несколько пособий одновременно. Для этого им приходится заполнять разнообразное количество заявлений. Это занимает большое количество времени и идут затраты на листки для заявлений, а так же приходится покупать много папок для их хранения. Каждое заявление необходимо ксерокопировать. Все это является затратным для учреждения. Предлагаю произвести одно заявление для получателя пособий, которое будет содержать все необходимые данные для нескольких пособий одновременно.

Для обработки больших объемов информации требуется создать новые информационные технологии. Информационная технология адресной социальной помощи является неотъемлемой частью организационной структуры, реализующей новый подход.

Основным результатом внедрения системы станет повышение открытости, адресности и эффективности социальной поддержки населения, что позволит иметь дифференцированный подход к предоставлению различных видов социального обеспечения в разных размерах в соответствии с положением гражданина [2].

Структура учреждения состоит из 2 заместителей директора, 3 начальников отдела и 3 начальников секторов. Предлагается сократить одного заместителя директора, сократить должности начальников секторов. Все обязанности заместителей директора будет выполнять один

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

человек. Функции начальников секторов будут выполнять начальники отдела. Это послужит значительной экономией заработной платы.

Так же в учреждении необходимо сократить численность работников преимущественно административно – хозяйственного управления в целях высвобождения средств на повышение оплаты труда социальным работникам

Улучшит финансовое состояние учреждения внесение изменений в нормативно-правовую базу. Первым рассмотрим закон Нижегородской области от 30.10.2007 №165-3 «О мерах социальной поддержки отдельных категорий педагогических работников образовательных организаций». Меры социальной поддержки предоставляются независимо от количества зарегистрированных в жилом помещении граждан.

В 2015 году в учреждении компенсацию расходов на оплату жилья и отопления получило 348 человек – это 10546444 руб. если производить возмещения только на фактическую семью (муж, жена, несовершеннолетние дети), а не на всех зарегистрированных в жилом помещении граждан, то расходов на возмещения будет на много меньше.

Второй закон, в который предлагается внести изменения - закон Нижегородской области от 29.11.2004 №134-3 «О мерах социальной поддержки отдельных категорий граждан по оплате жилья, отопления и освещения». Специалисты живут и работают в городе, и хотя бы один час работают в селе по совместительству. Они получают возмещение по социальной норме на всех членов семьи по степени родства. Предлагается отменить совместительство и назначать возмещение при занятости не менее 75% рабочего времени в селе, а работу в городе не учитывать.

В основу реформ в сфере социальной поддержки населения должна быть положена программа мер, направленных на предоставление социальных выплат и услуг на принципах адресности. Реальное введение адресности повлечет за собой значительные ограничения, как на размеры выплат, так и на состав получателей социальных выплат и услуг.

Литература

1. Коныгина М.Н., Клушина Н.П., Маслова Т.Ф., Ткаченко В.С., Шаповалов В.К. История социальной работы: документы и практикумы. – М.: Издательский дом Дашков и К, 2015. – 552 с.
2. Наместникова И.В. Этические основы социальной работы: учебное пособие для бакалавров. – М.: Юрайт, 2015. - 368
3. Приказ Министерства труда РФ и социальной защиты РФ от 29 декабря 2012 г. №650 «план мероприятий («дорожная карта») повышение эффективности и качества услуг в сфере социального обслуживания населения (2013-2018 годы)»
4. Закон Нижегородской области от 30.10.2007 №165-3 «О мерах социальной поддержки отдельных категорий педагогических работников образовательных организаций».
5. Закон Нижегородской области от 29.11.2004 №134-3 «О мерах социальной поддержки отдельных категорий граждан по оплате жилья, отопления и освещения».

Пути укрепления финансовой устойчивости бюджета муниципального образования (на примере округа Муром)

Уровень бюджетов муниципальных образований занимает наиболее важную позицию в бюджетной системе РФ. Местное самоуправление играет главенствующую роль в решении социально значимых задач населения на местном уровне. Эффективность работы местного самоуправления зависит от финансовых ресурсов, имеющихся в распоряжении муниципального образования и составляющих в своей совокупности финансово – экономические основы местного самоуправления.

В муниципальном образовании, наибольшее значение придается оценке финансовой устойчивости местного бюджета. Финансовая устойчивость местного бюджета является одной из основных характеристик его финансового состояния в целом.

В качестве анализируемого объекта послужил местный бюджет о. Муром за 2013-2014 год. При анализе финансовой устойчивости бюджета о. Муром были использованы такие методики, как матричный анализ [1], который проводился при помощи расчета коэффициентов; факторный анализ [2]; методика Г.В. Поляка [3], основанная на разделении доходов на собственные и перераспределяемые.

При проведении анализа бюджетной устойчивости по методике Поляка Г.В. наблюдается абсолютная устойчивость бюджета о. Муром.

Матричный анализ показал неустойчивое состояние о. Муром, причинами неустойчивости стали:

- высокий уровень финансовой зависимости, т.е. доля безвозмездных поступлений в собственных доходах занимает за 2013 год – 51,17 % , за 2014 год – 58,76%, а оптимальное значение данного показателя не более 50 %; наблюдается увеличение этого коэффициента на 7,59%, что говорит об увеличении зависимости от безвозмездных поступлений;

- коэффициент бюджетного покрытия за 2013 год – 0,99, за 2014 год 0,97, данный показатель меньше минимального значения 1, т.е. расходы превышают доходы. Данный показатель практически достиг минимального уровня в 2013 году, а в 2014 году наблюдается снижение на 0,02 доли.

- доля чистых операционных доходов в общих доходах бюджета составила менее 50 %, минимально допустимое значение 50 % и более, т.е. наблюдается высокая зависимость от субвенций.

Факторный анализ выявил удовлетворительное состояние финансовой устойчивости местного бюджета о. Муром, причинами такого положения стали:

- недостаточность собственных средств (налоговых и неналоговых доходов) для покрытия текущих расходов бюджета;

- сокращение расходов на социальную сферу в 2013 и 2014 году, по сравнению с 2012 годом;

- снижение собственных доходов и увеличение безвозмездных поступлений за 2013-2014 год.

Главной причиной снижения финансовой устойчивости бюджета стала высокая зависимость от безвозмездных поступлений. Для укрепления устойчивости бюджета и снижения высокой зависимости от безвозмездных поступлений, был предложен ряд мероприятий по увеличению доходной базы местного бюджета о. Муром: повышение ставки земельного налога до уровня предельного значения; активизация работы по привлечению к ответственности лиц, нарушающих свои обязанности по уплате земельного налога, с целью повешения собираемости штрафов; мониторинг поступления основного доходного источника – НДФЛ; увеличение собственных доходов; оптимизация перечня действующих льгот и их соответствие общественным интересам; сокращение недоимки по налогам и сборам; проведение мероприятий по привлечению дополнительных неналоговых доходов местных бюджетов.

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

Основными направлениями увеличения доходной базы стали следующие:

1) Предлагается введение штрафа за нецелевое использование земли к налогоплательщикам, которые не предоставили вовремя документы для начисления земельного налога.

Данное предложение подразумевает полную формулировку целевого назначения земли, а также проведение осмотра участков в течение 2–5 лет с целью выявления нецелевого использования.

Если земля будет использоваться, не по целевому назначению, указанному в документах, будет вводиться дополнительный процент штрафа за 1 налоговый период в размере 30%. После чего в течение 3-х месяцев нужно переоформить документы. Этот штраф также будет относиться к налогоплательщикам, которые не предоставили, после налогового уведомления, документы для налоговых органов для начисления земельного налога, независимо имеют ли они льготы или нет.

Доход бюджета с введением данного предложения ориентировочно составит 564,7 тыс. руб.

2) Муром является одним из туристско-культурных центров Владимирской области и по статистическим данным о. Муром посещают около 800 тыс. туристов в год. Предлагается ввести туристский сбор местными властями на территории о. Муром, зачисляемый в местный бюджет о. Муром. Размер, туристского сбора будет варьировать следующим образом: от обязательного минимального взноса – 150 р. с туриста до максимального взноса – 250 р. с туриста (2-5\$). По проведенным расчетам, дополнительные поступления в бюджет от минимального туристского сбора составят 120 млн. руб.

3) Налог на доходы физических лиц. Предлагается региональным властям закрепить дополнительные нормативы отчислений НДФЛ в бюджеты городских округов. До 2012 года НДФЛ зачислялся в городские округа по нормативу 30 %. С 2012 года по 2013 год норматив зачисления НДФЛ в городские округа снизился до 20 %. С 2014 по настоящее время норматив зачисления НДФЛ в городские округа составляет 15 %. [4]

Проведя дополнительные расчеты, было выявлено, что при увеличении норматива НДФЛ с 15% до 20%, наблюдается рост доходов бюджета на 94,1 млн. руб. при этом бюджет становится бездефицитным. При увеличении норматива с 15% до 30% прирост составит 282,3 млн. руб.

4) Торговый сбор. С 1 июля 2015 года у торговых организаций появилась еще одна налоговая обязанность. Торговый сбор – квартальный платеж, имеющий фиксированную величину, взимаемый в обязательном порядке с объекта торговли. По сути, платежи представляют собой лицензию на право производства торговли. Правда, данный вид уплаты распространяется не на всех. Торговый взнос в 2016 году взимается исключительно на территориях городов Москва, Санкт-Петербург, Севастополь. Предлагается ввести торговый сбор на территории о. Муром в размере 400 р. с 1 кв. м. за 1 квартал. В Муроме наблюдается 11 665,46 кв. м. торговых залов. Проведя дополнительные расчеты, был выявлен дополнительный доход за год 18,7 млн. руб.

Реализация вышеуказанного комплекса мероприятий позволит увеличить собственные доходы бюджета на 29,69% и вывести бюджет в профицит. Соответственно это положительно отразится на финансовой устойчивости бюджета округа Муром.

Литература

1. Сорокина Т.В. Оценка финансово-бюджетной устойчивости муниципальных образований: автореф. дис. канд. экон. наук: 2010., г. Иркутск.
2. Данилов П.В. Совершенствование методов оценки бюджетной устойчивости муниципальных образований: автореф. дис. канд. экон. наук: 2011, Н. Новгород – 28 с
3. Поляк Г.Б. Бюджетная система России: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям.- 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити, 2014. - 703 с..
4. Сравнение редакций статьи «Бюджетный кодекс РФ (БК РФ)» Ист. http://dogovor-urist.ru/кодексы/бюджетный_кодекс/
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 01.02.2016)

К.А. Краснопёрова

Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.И. Пугина

Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета

Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23

E-mail: krasnoperova.kseniya@polya@mail.ru

Государственное регулирование рынка цен

Цена — это денежное выражение стоимости товара, находящееся под влиянием разнообразных факторов. Так же, цена — является основным условием для того, чтобы потребитель выбрал интересующий его товар. Из этого следует, что цена является частью конкуренции и от неё зависит статус фирмы. Сущность цены как правовой категории четко закреплена в Гражданском кодексе РФ.[1]

Существует множество условий, при которых изменяется цена. Чаще всего выделяют три наиболее значимых: спрос, издержки и конкуренцию. Так же на становление цены воздействуют и другие факторы: характер и качество продукции, государственное регулирование, ценовая политика и другое.

Ценовая политика государства это главная составляющая экономики любого государства, являющаяся актуальной в условиях рыночных отношений. Политика цен государства определяется в следующем: даёт рост рыночным отношениям с помощью продвижения здоровой конкуренции, мобильности товаров и услуг на рынке, денежных масс; гарантируют защиту всех форм собственности.

Государственное регулирование рынка и цен - множество мероприятий, используемых правительством в системе товарно-денежных отношений: закупка и продажа продукции и услуг; регулирование налогов, цен, процентных ставок, валютного курса и т.д. [2]

Управление ценами является деятельностью государства, которая ориентирована на регламентирование конкретного уровня цен. При проведении ценовой политики государство применяет несколько видов регулирования. Административные (прямые) – государство участвует в создании структуры и движения цен. Такое регулирование государства рационально тогда, когда главной задачей служит стабильность установленных ранее цен или их незначительного увеличения. Экономические (косвенные) методы – государство влияет на ценообразование, с помощью множества способов и средств, что приводит к росту количества товаров на рынке, увеличению спроса, регламентированию налогов на продукцию. Косвенное регулирование - это управление условиями, которые влияют на цены.

Существует несколько методов прямого регулирования цен.[1] Первый метод - замораживание цен, используется в условиях инфляции, для выравнивания цен. Второй метод - фиксированные цены и тарифы, используются при заключении государственных контрактов. Их применяют для естественных монополистов. К естественным монополиям относятся коммерческие и некоммерческие предприятия, которые производят и реализуют товары или услуги. Данные товары удовлетворяют спрос в силу своих технологических особенностей при производстве, также имеют устойчивый спрос, даже если сильно меняется цена, потому что невозможно полностью заменить их другими товарами. Примером продукции и услуг естественных монополий служат: транспортировка газа по трубопроводам, транспортные услуги, жилищно-коммунальное хозяйство. Третий метод – установление предельных цен, также используют для естественных монополий. Четвертый метод – установление предельного норматива рентабельности, используется для товаров предприятий-монополистов. Пятый метод – фиксирование цен для снабженческо-сбытовых и торговых надбавок, используют для лекарств, детского питания. Шестой метод – декларирование цен, используют органы регулирования для принятия, либо отказа в регистрации заявленной производителем цены. Седьмой метод – установление рекомендательных цен, используют для важнейших видов продукции. При превышении рекомендованного уровня вводят прогрессивное налогообложение на доход.

Выделяют несколько методы косвенного регулирования цен. [1] Во-первых, регламентируют доходы организаций, используют субсидии из государственного бюджета для определенных отраслей, увеличивают минимальный уровень дохода граждан. Во-вторых, осуществляют льготное налогообложение, в случае, если предприятие получает прибыль меньшую установленной. В-третьих, увеличивают товарное предложение на рынке, вводя системы мер: уменьшают ставки в банках, используют субсидии дотирование, устанавливают льготное

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

кредитование. В-четвёртых, создают условия для здоровой конкуренции, ограничивая монополию. В-пятых, привлекают иностранных инвесторов для роста новых предприятий и рабочих мест. В-шестых, применяют льготные таможенные пошлины для увеличения экспорта, в условиях нехватки продукции. [1]

Таким образом, предприятия производят товары для получения прибыли, но в условиях рыночной экономики увеличивается риск появления монополий, несоответствия качества и цены товара. Именно поэтому регулирование цен государством необходимо, оно является основополагающим в развитии экономики страны. В условиях кризиса государственное регулирование цен также является особо значимой сферой, так как воздействие на цены влияет не только на товары, поступающие на внутренний рынок, но и на импортируемые товары.

Литература

1. Маховикова Г. А., Желтякова И. А., Пузыня Н. Ю. М36 Цены и ценообразование. — СПб.: Питер, 2009. – 176 с.
2. Замураева Л.Е. Ценообразование: учебное пособие. – М.: ФЛИНТА, 2010. – 336 с.

Д.А. Ерёменко
Научный руководитель: доцент Ю.Д. Мякишев
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23
E-mail: econom_mened@mail.ru

Культурно-познавательный туризм как ресурс регионального развития

На сегодняшний день туризм является наиболее перспективным направлением развития как региона так и страны в целом. Данная сфера способствует эффективному использованию богатейшего природного, культурного, исторического наследия, приобщение к которому, во-первых, служит расширению культурной информированности туристов о разнообразных достопримечательностях, лечебно-оздоровительному отдыху туристов, предоставляет возможность участвовать в деловых конференциях и спортивных мероприятиях, а во-вторых – экономическому развитию, решению проблемы занятости в малых городах и населенных пунктах и привлечению дополнительных средств в бюджет региона. Не смотря на все эти положительные факторы, как показывает современная действительность, вклад туризма в национальную экономику явно недостаточен, и это обусловлено в первую очередь неразвитым туристским потенциалом большей части городов Владимирской области, а также недостатками существующей системы управления туристским предпринимательством на региональном уровне. [5]

В настоящее время культурно-познавательный туризм является одним из самых распространенных и активно развивающихся видов туризма. Проявляя интерес к культуре, достопримечательностям, истории тех или иных регионов люди делают данный вид туризма все популярней. Во время таких туров человек получает более точную, развёрнутую и достоверную информацию о том, что привлекло его внимание. Объектами туристского интереса могут являться древние города, музеи, памятники созданные человеком и природой, достопримечательности, городские ландшафты, этнические и фольклорные памятники и т. д.

Рассматриваемый вид туризма, в его обычном представлении, предполагает знакомство туриста с новыми дестинациями, территориями, народами, архитектурой, бытом местного населения, религией и культурами, т. е. новой или мало известной или вовсе неизвестной культурой, представленной в виде материальных памятников культурного и природного наследия, в музейных коллекциях, городах и туристских исторических центрах, а также продуктах духовного творчества. [3]

Объекты национального культурного наследия должны быть представлены целесообразно и творчески. В культуре единообразие недопустимо. Региона, который планирует развивать популярные общедоступные туристские направления и занять одну из первых ниш на рынке туристических услуг должен обладать уникальными культурными комплексами и продвигать их на туристский рынок. Также необходимо иметь особые преимущества перед конкурентами, именно это позволит захватить большую часть рынка и даже привлечь инвесторов. [2]

Владимирская область является одной из богатейших по количеству и многообразию сохранившихся исторических памятников национальной архитектуры. По состоянию на начало 2015 года отрасль культуры включает 1037 муниципальных и государственных учреждений культуры. В Единый государственный реестр памятников истории и культуры народов Российской Федерации (за исключением памятников археологии) включены 2829 единиц, в том числе 10 объектов белокаменного зодчества - в Список Всемирного наследия Юнеско; 556 объектов закреплено на праве оперативного управления за Государственным центром по сохранению, использованию и реставрации объектов культурного наследия; 338 памятников истории и культуры федерального значения. Однако по уровню развития туризма регион занимает незначительное место, что свидетельствует о неумении (или нежелании) использовать имеющийся в наличии огромный историко-культурный потенциал. [1]

Самое важное что необходимо сделать - это позаботиться о сохранении исторических и культурных объектов. Следовательно средства из бюджета региона должны быть направлены на проведение специальных реставрационных работ для воссоздания былого облика важных объектов показа, а также на приспособление данных объектов для функционирования в сфере внутреннего и въездного туризма. Именно наличие хорошо сохранившихся достопримечательностей может привлечь дополнительный поток зарубежных туристов, который в свою очередь придаст региону большую популярность и известность.

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

Наличие хорошо сохранившихся историко-культурных и природных ресурсов предполагает, что у региона имеются отличные перспективы для становления и развития культурно-познавательного туризма, реально дающего экономике социально-политические и экономические дивиденды и выгоды. Между тем теория и методология развития культурно-познавательного туризма недостаточно эффективно разработана, что не позволяет на практике осуществлять его целенаправленное управление на отдельных территориях. Следовательно, перед предприятиями, специализирующимися на культурно-познавательном туризме, встает задача поиска и разработки таких методов построения эффективной системы управления, которые позволили бы укрепить их рыночные позиции и способствовали тем самым дальнейшему положительному развитию туризма региона и страны в целом. [4]

Литература

1. Постановление от 29 ноября 2013 года N 1348 Об утверждении государственной программы Владимирской области «Развитие культуры и туризма на 2014-2020 годы»
2. Морозов М.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме: учебник для студентов - М.: Издательский центр Академия, 2009. -288 с.
3. Егоров В. К. Феномен туризма // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2009.
4. Сирченко А. О развитии культурно познавательного туризма в Российской Федерации // Самоуправление. 2011. № 8. С. 31-32.
5. Региональный культурно-познавательный туризм - Сапанжа О.С., Гладкова Н.С., Фомина С.И., Филановская Т.А., Сечин А.Г., Блинова Е.К., Высоцкая Л.Н., Махрова Э.В., Примчук Н.В., Соколова Е.Н., Коляда Е.М - Санкт-Петербург, 2014.

А.В. Винокурова

Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.И. Пугина

Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета

Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23

E-mail: aleksandra.vinokurova2017@yandex.ru

Повышение эффективности использования основных производственных фондов на предприятии

Основные средства представляют собой наиболее дорогостоящую часть средств производства и обслуживают большое число производственных циклов в течение длительного периода времени, поэтому их состояние и эффективное использование прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий. Эта особенность делает необходимым изучение основных фондов предприятия с целью их максимально эффективного использования.

В условиях рыночных отношений на первый план выдвигаются такие вопросы, как технический уровень, качество, надежность продукции, что целиком зависит от качественного состояния основных фондов предприятия и их эффективного использования, потому как улучшение качеств средств труда обеспечивает основную часть роста эффективности всего производственного процесса.

Основные средства – это основная часть имущества организации, используемая как средства труда при производстве продукции, работ, услуг в течение периода превышающего 12 месяцев.

В процессе эксплуатации основные средства подвергаются износу, который может быть вызван воздействием как материальных, так и нематериальных факторов.

С точки зрения экономики износ – это потеря стоимости основных средств.

На АО «МПЗ» стоимость основных средств на начало 2013 года составляет 3 392 133 млн. руб., а на начало 2014 года она составляет 3 461 608 млн. руб. По сравнению с предыдущим годом стоимость основных средств увеличилась на 69 475 млн. руб.

Анализируя данные «Муромского приборостроительного завода» можно сделать вывод, что в 2014 году самый высокий коэффициент износа у вычислительных машин, он составил 92 %, а самый низкий у зданий 41%.

Улучшение использования основных средств во многом зависит от наличия обоснованной системы показателей, характеризующих уровень эффективности их использования

Фондоотдача характеризует стоимость продукции, полученной с одного рубля, вложенного в основные средства. В 2014 году она составляет 0,57 рублей (в 2013 году 0,51) руб. Темп роста составляет 111%. Фондоотдача по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 0,06 руб.

Рентабельность основных средств характеризует среднюю норму прибыли, получаемой от вложений в основной капитал предприятия (9,81%), а в 2013 году (4,99%). Рентабельность основных средств значительно увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 4.82%. Фондовооруженность характеризует уровень механизации и автоматизации процессов труда в 2014 (1526,35), а в 2013 (1391,94 руб.). Темп роста составляет 109%. Средний возраст оборудования составляет около 20 лет.

Можно сделать вывод, по сравнению с предыдущим годом все показатели увеличились. Но стоит значительно повысить эффективность использования основных средств.

Анализ эффективности использования основных средств «Муромского приборостроительного завода» проведенный мною, выявил необходимость повышения эффективности использования основных средств завода. Для решения этой проблемы необходимо выявить резервы увеличения выпуска продукции и фондоотдачи. После чего можно будет выбрать наиболее подходящие пути повышения использования основных средств на предприятии и внедрить их.

Главным фактором повышения эффективности использования основных фондов является их обновление и техническое совершенствование. Основными причинами целосменных и целосуточных простоев оборудования являются ремонт, неисправность и наладка, а также организационные неполадки: отсутствие материалов, заготовок, инструмента, энергии и др.

Так же необходимо значительно снизить издержки производства, повысить ценовую конкурентоспособность продукции, что в свою очередь непременно скажется на эффективности использования основных средств, позволит модернизация технологического процесса с заменой оборудования на новое высокопроизводительное. Одновременно с техническим перевооружением

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

необходимо вести и модернизацию имеющегося оборудования для повышения конкурентоспособности производимой продукции.

Покупку оборудования, потребность в котором велика в связи с износом, рекомендуется проводить через лизинговые компании. Выбор такого способа приобретения, для предприятия выгоднее, чем через использование кредита.

Повышение эффективности основных средств равносильно расширению производства без привлечения дополнительных затрат на создание и приобретение основных средств, так как именно основные средства являются материальным воплощением научно-технического прогресса – главного фактора повышения эффективности любого производства.

Успешное функционирование основных фондов рассматриваемого предприятия зависит от того, насколько полно реализуются экстенсивные и интенсивные факторы улучшения их использования.

Экстенсивный путь улучшения использования основных фондов предполагает, с одной стороны, увеличение времени работы действующего оборудования в календарный период, а с другой – увеличение количества и удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования, имеющегося на предприятии. Сотрудникам предприятия следует обратить внимание на следующие направления увеличения времени работы оборудования:

- правильная эксплуатация оборудования, что способствует недопущению простоев;
- осуществление своевременного и качественного ремонта, сокращающего простой оборудования в ремонте и увеличивающего межремонтный период;
- сокращение целодневных простоев оборудования.

Важным путем повышения эффективности использования основных средств служит уменьшение количества излишнего оборудования и быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования. При хорошем физическом состоянии машины и оборудование оказывается морально устаревшим и списывается к физически изношенным.

Сотрудникам предприятия следует обратить внимание на следующие мероприятия по сокращению неиспользуемого оборудования:

- сдача в аренду неиспользуемых основных средств, получение от этого дополнительной прибыли;
- проведение инвентаризации основных средств, что позволит выявить неиспользуемое имущество, подлежащее консервации, сдаче в аренду, продаже;
- списание и утилизация в установленном порядке не используемых в процессе производства амортизированных основных средств.

Интенсивный путь улучшения основных средств обеспечивается путем совершенствования технологических процессов.

Особое внимание в вопросах управления основным капиталом руководству ОА «МПЗ» следует уделить обновлению основных средств более современным и технически новым оборудованием.

Литература

1. Красова О.С., Сергеева Т.Ю. Основные средства организации – М.: МФПА, 2011 – 160с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М: Инфра, 2013 – 345с.
3. Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации): Учебник. – М.: Дашков и К, 2012 – 370с.

В.М. Лановая

Научный руководитель: к.э.н., доцент Н.Е. Булетова
*Волгоградский филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ
400131, г. Волгоград, ул. Гагарина, 8
E-mail: leralanovaia@mail.ru*

**К вопросу применения опыта социально-экономического развития Южной Кореи:
успехи и неудачи инновационного пути**

Основным результатом дифференциации экономически слаборазвитых государств следует рассматривать обособление группы стран и территорий. Они получили название «новые индустриальные страны». В их число вошла Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур, Малайзия, Таиланд, Бразилия, Мексика, Аргентина. За короткий период времени данные страны прошли серьезный путь преобразований. Из стран с отсталым производством они перешли в разряд стран с передовым производством.

По мнению некоторых исследователей, самых внушительных результатов достигла Южная Корея. В 1963 году ВВП страны составлял 100 долларов США на душу населения. В 2011 году данный показатель вырос до 31 000 долларов США, и с каждым годом продолжает свой рост. По базовым макроэкономическим показателям на сегодняшний день Южная Корея может быть отнесена к индустриально развитым капиталистическим странам. В настоящее время экономика страны находится в двадцатке крупнейших в мире. Данный успех основывается на тесном взаимодействии правительства и бизнеса. Правительство стимулировало импорт сырья и технологии для производства товаров народного потребления (диффузия технология) и поощряло сбережения и инвестиции в потребление. Слабые стороны модели развития Южной Кореи нашли свое отражение во времена финансового кризиса 1997-98 гг. В этот период времени ВВП снизился на 6,9%. Тем не менее, благодаря успешным действиям правительства страны в 1999-2000 годы ВВП рос на 9% ежегодно. Кризис стал поводом для большего открытия экономики иностранным инвесторам и импорту. За период с 2003 по 2007 годы темпы роста ВВП страны снизились примерно до 4-5% ежегодно. Мировой экономический кризис 2008 года также негативно отразился на темпе роста ВВП. В третьем квартале 2009 года экономика страны стала восстанавливаться. Это стало возможным благодаря росту экспорта, низким процентным ставкам и экспансионистской налоговой политике. Как результат, экономический рост в 2010 году был более 6%. Основными проблемами Южной Кореи на сегодняшний день можно назвать стремительно стареющее население, негибкий рынок труда и чрезмерную зависимость производства от экспорта [2].

Таким образом, экономика Южной Кореи пережила как взлеты, так и падения и показала хорошую устойчивость к факторам внешнего и внутреннего воздействия на социально-экономическое развитие государства. Доля молодежи, то есть лиц в возрасте от 15 до 29 лет, в структуре занятого населения Южной Кореи в последние годы неуклонно сокращается, а доля людей старшего и пожилого возраста, то есть тех, кому от 50 до 69 лет, наоборот, увеличивается. Об этом говорят данные по тенденциям в сфере занятости за август, обнародованные Национальной статистической службой Южной Кореи [4].

Специалисты отмечают, что повышение роли людей старшего и пожилого возраста в сфере занятости является неизбежным следствием наблюдающегося в последние годы в Южной Корее общего старения населения. Вместе с тем, они высказывают опасение, что это может негативно сказаться на экономическом росте страны в будущем. Конечно, процесс старения общества остановить невозможно, но правительство должно позаботиться о принятии мер, направленных на обеспечение стабильности на рынке труда в свете происходящих на нем перемен.

Несмотря на то, что стратегия роста южнокорейской экономики основывается на экспорте в развитые страны (США, Япония и ЕС), в последнее время Республика Корея прилагает усилия к установлению многостороннего экономического сотрудничества и расширению торговых отношений со странами АСЕАН и БРИКС. С ноября 2013 года Республика Корея интенсивно ведет переговоры со странами-членами Транс-Тихоокеанского партнерства о возможном членстве в данной организации. Российская Федерация занимает 11 место по объему товарооборота в общем торговом балансе Республики Корея. Объем российского импорта из Республики Корея за 2013 год увеличился на 1,3% и в стоимостном выражении составил 11,5 млрд. долл. США.

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

Структуру российского импорта формируют: машины, оборудование и транспортные средства (73,9%) – в основном легковые автомобили, продукция химической промышленности (12,4%) – основная доля приходится на пластмассы, а также металлы и изделия из них (5,8%) – в основном черные металлы. Удельный вес РК в общем объеме экспорта и импорта РФ за 2013 год составляет 2,6% и 3,6% соответственно [1].

Южная Корея и Россия обладают общей целью развития и взаимодействия: диверсификация источников поставок минеральных и энергоресурсов, сбыта продукции машиностроения, в частности, промышленного оборудования и транспортных средств, участия в крупных инфраструктурных проектах. Также участие Южной Кореи в освоении нефтегазовых месторождений Восточной Сибири и Дальнего Востока России, а также Арктической зоны являются перспективными проектами сотрудничества для обеих сторон. Установление и укрепление экономических связей с Россией объясняется недостатком природных ресурсов, экспортной ориентированностью экономики и возрастающей конкуренцией со стороны Китая на традиционных рынках сбыта в Юго-Восточной Азии, Европе и США. Практика показала, что рост за счет экспорта является необходимым для экономического развития. Но свободная торговля - это еще не все.

В сегодняшней экономике знаний страны, которые достигли наибольшего успеха, основали свое развитие не только на росте экспорта, но и на крупных инвестициях в науку, технологию и высшее образование. Стратегия комплексного развития, таким образом, требует комбинации глобализации с достаточными инвестициями в общественный сектор. Южная Корея также переживает период экономического развития, в котором исчерпаны все преимущества диффузии знаний и наступило время активного развития и инвестирования в собственный научный потенциал, это целесообразно и в рамках повышения национальной безопасности страны во времена столкновения тенденций глобализации и локализации экономических процессов и отношений между разными странами [3].

Высокая роль государства в управлении экономическим развитием страны – яркий пример восточной модели управления, об этом же пишут и представители неоинституционализма (Кирдина, Бессонова), и если соотносить восточную институциональную матрицу и перспективы развития национальной экономики страны с учетом всех внешних факторов (глобальные мировые кризисы в экономике и экологии, высокая зависимость от иностранных инвестиций и спроса на продукцию и услуги страны на внешнем рынке и др.) и внутренних факторов (ограниченность природных ресурсов, сложная политическая ситуация в отношениях с Северной Кореей, своеобразие потребительского поведения населения, менталитет его поведения и отношения к работе, к государству как институту власти), то необходимо учитывать ту триаду основных институтов (экономических, политических и идеологических), которые формируют для каждой страны свой путь развития и влияют на будущую траекторию.

Для Южной Кореи, на наш взгляд, это путь налаживания политических и экономических отношений с ближайшим соседом (что, к сожалению, в существующих идеологических противостояниях невозможно) и получение большей финансовой, политической самостоятельности на счет максимальной реализации внутренних резервов (человеческих, в первую очередь) для ослабления внешнего влияния и политической, военной напряженности в регионе. Идеология всего корейского народа не должна вписываться в ту или иную западную модель – рыночной экономики или коммунистического строя. Ее истоки лежат намного глубже, в общей истории одного народа, искусственно разделенного, противостоящего друг другу и теряющего от этого большие конкурентные преимущества на внешней политической и экономической аренах.

Литература

1. Белов А.П. Международные договоры и иные документы по вопросам внешнеэкономической деятельности // Право и экономика. - 2013. - № 10.
2. Республика Корея - экономическое развитие продолжается. // БИКИ № 214, 2015.
3. Тригубенко М.Е., Толорая Г.Д. Очерки экономики Республики Корея. М., 2014. 4. Федоровский А. Южная Корея: реформы продолжаются // Азия и Африка сегодня - 2012. - №19.

К.С. Маркина
Научный руководитель: к.э.н., доцент А.В. Свистунов
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23
E-mail: scagen@mail.ru

Внедрение бережливого производства как фактор оптимизации затрат

Главными условиями эффективности экономической деятельности разных хозяйствующих субъектов являются улучшение системы управления, совершенствование процесса формирования затрат. Затраты отражают всю хозяйственную деятельность и обобщают результаты использования всех ресурсов производства. Эффективность использования ресурсов непосредственно связаны с экономическими результатами работы компании, задачей оптимизации расходов является выбор правильного варианта их потребления, который позволит максимизировать прибыль и усилить конкурентоспособность без значительного увеличения объемов услуг. Оптимизация затрат позволяет установить методы экономико-математического моделирования, учитывающие зависимость между возникающими затратами и уровнем рентабельности производства.

Основной деятельностью компании ОАО «Владпромжелдортранс» является ремонт железнодорожного транспорта, путей, поставка запчастей и грузоперевозки. Структурная реформа привела к появлению грузовых компаний-операторов и ремонтных организаций, обеспечивающих ремонтный и перевозочный процесс, являющихся по отношению к ОАО «РЖД» сторонними потребителями. Железнодорожный транспорт является важнейшим стратегическим сегментом государства. Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года предусматривает проведение комплексной реконструкции и капитального ремонта железнодорожного пути с целью устранения отставания технического, организационного и экономического уровня российских железных дорог от уровня развитых стран Западной Европы [5].

В 2015 году стратегия развития достигла хорошего уровня и привела к значительному снижению и оптимизации затрат на оказание услуг по ремонту железнодорожного транспорта. Главной стратегией оптимизации стало внедрение бережливого производства, основным инструментом в которой является система 5С. 5С-система – это главный инструмент бережливого производства, он обеспечивает фундамент для дальнейшего преобразования организации. Система включает в себя пять принципов связанных между собой для организации рабочего места. Бережливое производство – это действенный и доступный метод повышения эффективности работы. Всем знакома система, когда все работают, все заняты делом, а производительность труда очень низкая именно из-за потерь времени на различного рода поиски и немотивированную работу. Раздражение в таких ситуациях снижает эффективность работы еще больше. Внедрение бережливого производства наводит порядок в первую очередь именно в головах, учит мыслить системно, пошагово. Далее эта схема проецируется на рабочее место, где наводится порядок – повышается культура труда, и как результат – отлаженный процесс облегчает ежедневную работу сотрудников, повышает эффективность производственных процессов.

При внедрении в организацию системы 5С затраты оптимизировались на 8,7 %. Основными результатами применения системы 5С являются повышение производительности труда и как следствие этого повышение зарплаты рабочих, а также увеличение прибыли предприятия, повышение доверия к организации и ее продукции, снижение количества нерентабельной продукции.

На данном предприятии основными затратами являются арендные платежи, которые можно сократить с помощью пересмотра арендного договора, а также предоставления скидки арендодателя в период кризиса, что сократит затраты на аренду примерно на 15%.

В условиях кризисного периода главная фирма ОАО Промжелдортранс решает всеобщим советом сократить затраты на рабочую одежду, тем самым сократив затраты на 1,9 %. В дочерних фирмах и филиалах наблюдаются высокие расходы на канцелярские принадлежности, оргтехнику и ее обслуживание. Советом директоров и акционеров было принято решение закупить более современную оргтехнику, так как на старую уходит много денежных средств на обслуживание, а также заключить договор о поставках канцелярских принадлежностей по оптимальным ценам, что позволит сократить затраты на 12%.

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

Реализация данных управленческих решений снизит затраты на предприятии в общей сложности на 37,6%. В связи с этим можно с уверенностью говорить о необходимости сокращения затрат, что благотворно повлияет на работу предприятия в целом.

Литература

1. Васильева Г.А. Управление расходами: проблемы и решения // Экономика железных дорог.– 2016.– № 8.
2. Лapidус Б.М., Стратегическое развитие железнодорожного транспорта в России.– М.:2013 г.
3. Ушакова Е.А. Текущий отцепочный ремонт: как оптимизировать процесс // РЖД – Партнёр.– 2013.– №10.– 270 с.
4. Абраменко А.Ю., Оптимизация затрат на организацию текущего отцепочного ремонта грузовых вагонов// Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего востока.– 2013.– № 2.–С.18-21
5. Официальный сайт компании ОАО «РЖД»<http://www.rzd.ru>

**Современное состояние и проблемы развития малого и среднего бизнеса
(на примере Владимирской области)**

Предпринимательство является одной из главных составляющих современной экономики. В странах рыночной экономики предпринимательство получило широкое распространение и составляет большую часть среди всех форм организаций. За последние десятилетия в России достигнут значительный прогресс становления малого бизнеса. Создано правовое пространство с нормативной правовой базой, регулирующей предпринимательскую деятельность. Формируются элементы современной рыночной инфраструктуры, предоставляющей субъектам малого предпринимательства образовательные, информационные, консультационные и финансовые услуги. Дальнейшее развитие малого предпринимательства имеет важное социально-экономическое значение при формировании среднего класса как основы национальной стабильности общества. [3]

Таким образом, развитие инфраструктуры, становление предпринимательства, а также выявление проблем развития мало и среднего бизнеса, и поиск путей их решения, имеют исключительную актуальность и признаются одними из наиболее перспективных направлений рыночных преобразований в России.

Согласно данным Владимирстата за январь-сентябрь 2015 года, состояние малого и среднего предпринимательства во Владимирской области обуславливается наличием 2842 малых и средних предприятий, в том числе 2650 малых и 192 средних. С оборотом 105, 9 млрд. руб. у малого бизнеса и 38,8 млрд. руб. у среднего. По обороту малых предприятий Владимирская область занимала четвертую позицию среди регионов ЦФО. [2].

Состояние малого и среднего бизнеса во Владимирской области за последние шесть лет приведено в табл. 1.

Таблица 1 – Состояние малого и среднего предпринимательства
за период 2010 – сентябрь 2015 гг.

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013	2014	январь-сентябрь 2015
Среднесписочная численность работников малых и средних предприятий, человек.	144 125	133 922	114 600	99 800	133 900	92 900
Число микро, малых и средних предприятий, единиц.	2 939	3 303	3 517	3 095	18 600	2 842
Оборот малых предприятий, млн. руб.	87 128	101 273	114 104	127 000	127 920	105 900
Оборот средних предприятий, млн. руб.	43 710	44 501	56 053	54 600	50 400	38 800

Таким образом, исходя из данной таблицы, можно сформулировать следующие выводы о том, что на протяжении шести лет среднесписочная численность работников малых и средних предприятий имеет как положительную, так и отрицательную тенденцию к возрастанию за весь рассматриваемый период с 2010 года по сентябрь 2015 года. С 2010 года к 2013 гг. количество человек занятых в сфере малых и средних предприятий постепенно сокращается. В период 2014 года в значительной степени происходит увеличение количества микро, малых и средних предприятий, в связи с этим и возрастает количество занятых в данной области, соответственно численность работников увеличивается. Но, к сожалению, за период январь-сентябрь 2015г. происходит значительное сокращение количества предприятий микро малых и средних предприятий, в связи с этим и сокращается количество занятых в этих сферах деятельности. Оборот малых предприятий имеет тенденцию к возрастанию вплоть до начала 2015 г., так за

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

период янв.-сент.2015г. оборот малых предприятий составил 105 900 млн. рублей, что на 22 020 млн. руб. меньше значения предшествующего периода. Оборот средних предприятий до 2013 г. возрастал, далее наблюдается тенденция к спаду.

Основными факторами, сдерживающими развитие малого и среднего бизнеса, являются:

1. Высокий уровень налогообложения;
2. Недостаточное информирование населения о деятельности малого бизнеса и его роли в экономике страны;
3. Экономическая и политическая нестабильность в обществе;
4. Несовершенство банковской и кредитной систем, то есть ограничение возможностей для финансирования инвестиций и низкий круг источников финансирования.

Основным направлением в решении выявленных проблем, является государственная поддержка малого и среднего бизнеса. Она заключается в предоставлении бюджетных субсидий малому бизнесу в приоритетных сферах, в организации различных тренингов, семинаров, конференций, для желающих начать бизнес либо расширить его, предоставление помещений и земельных участков на льготных условиях, оказание консультационных услуг начинающим предпринимателям.

Литература

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» №209-ФЗ от 24 июля 2007 г.
2. Департамент развития предпринимательства, торговли и сферы услуг администрации Владимирской области // <http://drpt.avo.ru/>
3. Магера И.В. Управление затратами на предприятии в сфере малого бизнеса // Современная Экономика: проблемы, тенденции, перспективы. 2011 – №5. http://www.mivlgu.ru/site_arch/educational_activities/journal_ec/journal_arch/N5/magera_stat.pdf
4. Электронный научный журнал: «Международный студенческий научный вестник» // www.eduherald.ru

Д.С. Килячкова

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.В. Свистунов

Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета

Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23

E-mail: kilyachkova2012@yandex.ru

Пути оптимизации финансирования оборотных средств на предприятии

В современных экономических условиях становится актуальной модернизация организации финансирования оборотных активов на предприятии, в частности, процесса производства, эффективного использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов, материальных запасов. Главная задача управления является создание должного объема, оптимизация структуры и состава, обеспечение высокоэффективного использования оборотных активов предприятия. Цель решения этих задач отражается в снижении себестоимости выпускаемой продукции, необходимой для увеличения конкурентоспособности сбыта продукции.

Оборотные средства предприятия и политика их финансирования в отношении управления производственных фондов важны, прежде всего, с позиции обеспечения бесперебойности и эффективности текущей деятельности предприятия. Главной целью управления оборотными активами является оценка и распознавание внутренних проблем предприятия для организации, обоснования и принятия различного рода управленческих решений, в том числе в области развития, выхода из кризиса, привлечения инвестиций [1].

Финансовая политика предприятия по формированию оборотных активов и их финансированию определяет состав и структуру денежных потоков предприятия, объемы привлечения денежных средств из различных источников, объемы резервов отдельных видов активов, степень доходности финансовых вложений и объем денежного потока по полученным процентам и дивидендам. Оптимизация кредиторской и дебиторской задолженности важна в процессе управления оборотными активами. Кредиторская задолженность представляет собой временное привлечение средств в оборот, а дебиторская задолженность временное отвлечение средств из оборота. Однако кредиторская задолженность должна погашаться независимо от состояния дебиторской задолженности. Поэтому для эффективного управления оборотными активами необходимо следить за состоянием расчетов с покупателями и соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

Финансовое состояние предприятия находится в непосредственной зависимости от оборачиваемости средств, вложенных в оборотные активы. Чем выше показатели оборачиваемости, тем быстрее вложенные активы превращаются в денежные средства, необходимые для погашения обязательств предприятия. Показатели оборачиваемости активов характеризуют структуру имущества организации и зависят от оборачиваемости основных средств, запасов товарно-материальных ценностей, дебиторской задолженности.

Таким образом можно сделать вывод, что политика финансирования оборотных активов представляет собой часть общей политики управления оборотными активами, которая заключается в оптимизации состава и объема финансовых источников, их формирования с точки зрения обеспечения эффективного использования собственного капитала и достаточной финансовой устойчивости предприятия. Главной целью управления финансированием оборотных активов является обеспечение необходимой потребности в них соответствующими финансовыми ресурсами и рационализация структуры источников формирования эти ресурсов.

Литература

1. Федорова А.Ю., Толстых Т.Н., Радюкова Я.Ю. [и др.]. Развитие финансовой системы в условиях модернизации экономики России: колл. монография. – Тамбов, 2013.
2. Черкашнев Р.Ю., Пахомов Н.Н. Расчет и анализ коэффициентов и показателей обновления основных средств в ОАО «Пигмент» для построения механизма их обновления // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – Т.9. – №11. – С. 173-179.
3. Черкашнев Р.Ю., Пахомов Н.Н. Разработка направлений совершенствования механизма обновления основных средств на предприятии // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2015. – Т.10. – №1. – С. 96-104.

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

4.Сутягин В.Ю. Разработка и внедрение механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2011. – №10 (32). – С. 178-185.

5.Сутягин В.Ю., Шевелев О.М. Формирование механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии // Социально-экономические явления процессы. Тамбов, 2011. – №7 (29). – С. 171-176.

Повышение эффективности использования основных средств на предприятиях машиностроительной отрасли

В условиях модернизации экономики существенное внимание уделяется техническому и технологическому развитию производства, внедрению энергоэффективного оборудования. Уровень износа основных средств в России составляет примерно 47,9%.

В условиях рыночной экономики, высокой конкуренции востребована продукция только высокого качества. Конкурентоспособность продукции, работ и услуг зависит от уровня современной технологической базы и проводимой модернизации. Необходимо выстроить эффективный механизм обновления основных средств, найти и привлечь необходимые материальные и кадровые ресурсы.

Усовершенствование основных средств потребует значительных финансовых ресурсов. Эти ресурсы включают в себя бюджетные средства, а также собственные и заемные средства предприятий. Огромная ответственность в решении этой проблемы возлагается на предприятие. В этих условиях необходимо задействовать все возможности по экономии и увеличению собственного капитала. В соответствии с законодательством разработаны мероприятия, стимулирующие предприятия к обновлению основных средств: применение повышающего коэффициента по энергоэффективному оборудованию (Постановление Правительства РФ от 16 апреля 2012 г. № 308). Предприятия могут применять ускоренную амортизацию по энергоэффективным основным средствам с 1 мая 2012 года с коэффициентом 2 по основным средствам, которые вошли в утвержденный перечень энергоэффективных объектов. Всего в перечне 132 позиции и они имеют коды ОКОФ. Если такие основные средства имеются на предприятии по ним можно начислять ускоренную амортизацию. С 1 января 2013 г. введено ограничение права применять к основной норме амортизации специальный повышающий коэффициент в отношении основных средств, используемых в условиях агрессивной среды. Это право может быть реализовано только в отношении основных средств, принятых к учету до 1 января 2014г. Соответствующие дополнения внесены Законом №206-ФЗ в подп. 1 п.1 ст.259.3 НК РФ.

Применение амортизационной премии – особого механизма, предусмотренного п.9 ст.258 НК РФ, в соответствии с которым налогоплательщики имеют право признать часть расходов на капитальные вложения единовременно (и уменьшить ту их часть, которая будет включаться в расходы в течение длительного времени посредством начисления амортизации). Если предприятие решит воспользоваться таким правом, то это нужно зафиксировать в учетной политике. Размер амортизационной премии зависит от амортизационной группы и составляет:

- 30% по объектам третьей - седьмой амортизационных групп
- не более 10% по остальным основным средствам (относящимся к первой - второй и восьмой - десятой амортизационным группам).[5]

Кроме этого, с 1 января 2013 года при продаже основных средств амортизационную премию восстанавливать не потребуется. Исключением является лишь только тот случай, когда покупателем выступают взаимозависимые организации и граждане. По ранее действующему законодательству, если налогоплательщик продавал основное средство, по которому начислялась амортизационная премия, и с момента ввода в эксплуатацию основного средства прошло не более пяти лет, то ему необходимо было восстанавливать амортизационную премию и включать ее в налоговую базу по налогу на прибыль. В результате этих мероприятий предприятия получают существенную экономию по налогам на имущество и на прибыль и значительную сумму амортизационных отчислений. Эти финансовые ресурсы позволят предприятиям ускорить процесс технического перевооружения и внедрения высокотехнологичного и энергоэффективного оборудования.

Для принятия решения о замене оборудования, находящегося в эксплуатации новым оборудованием необходимо исходить из вопросов минимизации расходов на приобретение нового оборудования и максимизации полученной прибыли. Обновление основных средств и расширение

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

производственных площадей при недостаточности собственных источников финансирования затрат на капитальные вложения вызывают необходимость у организаций приобретать оборудование и прочее имущество на основе договора лизинга. Правовые и организационно-экономические особенности лизинга определены Федеральным законом от 29 октября 1998 года № 164-ФЗ «О лизинге».

Лизинг - вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.[3]

Лизинг является одним из наиболее прогрессивных методов обеспечения производства материально-техническими средствами, который открывает возможность использовать в производственной деятельности не только отдельные виды машин, оборудования, но и технологии, в том числе информационные.

Преимущества данного вида инвестиций состоят в следующем:

- вы получаете в свое распоряжение оборудование или транспорт, который уже сейчас может приносить вам доход;
- лизинговые платежи полностью относятся на себестоимость;
- нормы амортизации на объект лизинга могут быть увеличены в три раза;
- данный вид инвестиций не требует дополнительного обеспечения;
- уменьшается налог на прибыль на сумму лизингового платежа для лизингополучателя;
- опыт специалистов лизинговых компаний может принести вам дополнительные возможности в переговорах с поставщиком и получить более выгодные условия;
- высокая оперативность в смене лизингового оборудования (лизингополучатель в течение срока лизинга может использовать лизинговое оборудование, а затем отказаться от его выкупа как полностью или частично выработавшие свой физический или моральный ресурс и приобрести новое по другому договору лизинга).

В реальности нет прочих равных условий при выборе источников, поскольку есть ряд преимуществ лизинга над кредитом, которые не поддаются экономико-математической оценке. Например, благодаря ускоренной амортизации предприятие может осуществить более динамичное обновление основных фондов (модернизацию производства), т.е. приобрести вдвое - втрое больше оборудования за тот же период.

Литература

1. Бабаев Ю.А. Теория бухгалтерского учета: Учебник для вузов / Ю.А Бабаев. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 2012. - 270 с.
2. Воронцов Л.Д. Как снизить налоги, купив основное средство по договору лизинга // Главбух. 2014. № 1 с. 11-17
3. Шевчук Д.А. Экономическая журналистика: учебно-практическое пособие // ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008 г. – 568 с.
4. Официальный сайт ЗАО «МуромЭнергоМаш» - <http://muromenergomash.ru/>
5. <http://www.consultant.ru>
6. Николаева Т.П. Финансы предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://doska.ocenkaprof.ru/finpr/index.php?>

Механизм корреляционно-регрессионного анализа в отношении оптимизации дебиторской задолженности и минимизации кредитных рисков предприятия

На настоящий момент существует проблема формирования эффективных механизмов и подходов управления дебиторской задолженностью, особенно в свете кризисного и посткризисного развития российской экономики последних лет, когда множество предприятий обанкротились, а те немногие, кто смог перестроиться на рыночные отношения, столкнулись с проблемой платежеспособности и наличия свободных денежных средств. Стоит отметить, что формированием эффективных механизмов управления дебиторской задолженностью занимаются финансовые директора ведущих российских компаний, однако до сих пор не разработана общая методика оценки контрагентов, которая позволила бы наиболее точно определять потребность в оптимальном размере дебиторской задолженности, исходя из реального финансового состояния контрагента.

Основной целью исследовательской работы является создание комплексной методики оценки оптимального кредитного лимита контрагента, основными составляющими которой являются регрессионная и балансовая методика. В качестве объекта исследования выступает ОАО «Муромтепловоз», многоотраслевое машиностроительное предприятие, которое находится в городе Муром. Наряду с широким ассортиментом гражданской продукции: тепловозостроение, вагоностроение, путевое машиностроение и дизельостроение, предприятие выпускает продукцию оборонного значения.

Методика, полученная с помощью регрессионного анализа, позволяет рассчитать кредитный лимит контрагента исходя из значений его финансовых коэффициентов, сложившихся на момент предоставления отсрочки платежа. Однако данная методика не учитывает таких конкурентных преимуществ контрагента, как его кредитная история, качество управления бизнесом, период его работы на рынке, количество сотрудников в штате и т.д. Следовательно, разработанную методику целесообразно применять при формировании консервативного типа кредитной политики, либо по отношению к контрагентам, которые нарушают условия платежной дисциплины.

В модели множественной регрессии, оптимальная сумма кредитного лимита определяется как разница между кредитным лимитом, рассчитанным по внутренней методике организации, и просроченной дебиторской задолженности, которая возникла в результате ухудшения финансового состояния заемщиков.

Определив оптимальную сумму кредитного лимита для каждого контрагента, рассчитываются коэффициенты критической и текущей ликвидности, коэффициент автономии и коэффициент маневренности, для каждого заемщика исходя из данных бухгалтерского баланса.

С помощью программного пакета Microsoft Office Excel были найдены параметры уравнения множественной регрессии и проанализирована статистическая значимость полученных показателей. Параметры при факторах x находятся с помощью метода наименьших квадратов. Метод наименьших квадратов является одним из базовых методов регрессионного анализа для оценки неизвестных параметров регрессионных моделей по выборочным данным. Метод основан на минимизации суммы квадратов остатков регрессии.

Рассчитав коэффициенты множественной регрессии, мы получили уравнение, с помощью которого можно рассчитать кредитный лимит контрагента на основании финансовых коэффициентов.

$$\text{Клим} = -4458,533 + 0,547T.o. + 7292,113\text{Ккл.} - 2960,758\text{Ктл.} + 3094,851\text{Кавт.} + 875,479\text{Км.к.} \quad (1)$$

где $T.o.$ - товарооборот;

Ккл. - критический коэффициент ликвидности;

Ктл. - коэффициент текущей ликвидности;

Кавт. - коэффициент автономии;

Км.к. - коэффициент маневренности.

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

Построив регрессионную модель по расчету оптимального кредитного лимита контрагентов, необходимо оценить её статистическую значимость. В статистике величину называют статистически значимой, если мала вероятность её случайного возникновения или ещё более крайних величин. В свою очередь, под крайностью понимается степень отклонения тестовой статистики от гипотезы. Основными параметрами оценки статистической значимости модели являются коэффициент детерминации, множественный R-квадрат, скорректированный коэффициент детерминации и коэффициент F-Фишера.

Коэффициент детерминации R-квадрат показывает долю вариации результативного признака Y под влиянием факторных показателей X. В нашей модели коэффициент детерминации равен 0,90, что свидетельствует о сильной зависимости между результативным показателем, в качестве которого выступает кредитный лимит заемщика и факторными показателями, к которым относятся величина товарооборота, критический коэффициент ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент автономии и коэффициент маневренности [3].

Множественный R равен квадратному корню из коэффициента детерминации, этот показатель принимает значения в интервале от нуля до единицы. В построенной модели множественный коэффициент корреляции составляет 0,95, что так же характеризует сильную связь между рассматриваемыми показателями [3].

Полученное значение скорректированного коэффициента детерминации отличается от значения коэффициента детерминации на 0,05, и составляет 0,85. Это свидетельствует о слабой зависимости одного из факторных показателей. Однако взаимосвязь между результативным показателем и совокупным набором факторных показателей остается очень сильной [4].

В результате проведения множественного регрессионного анализа полученное уравнение можно считать статистически значимым, так как расчетный коэффициент Фишера больше табличного, т.е. 18,88 больше 6,94 [3].

С помощью значимости F проверяют, соответствует ли построенное уравнение регрессии экспериментальным данным и целесообразно ли включение в модель факторных переменных. В том случае, если значимость F меньше 0,01, то полученный результат является высоко значимым. Полученные значения показателя значимости F составляют 0,0000005, что меньше 0,01. Уравнение можно считать статистически значимым [3].

Для расчета экономического эффекта необходимо располагать статистическими данными о товарообороте между контрагентами. Статистические значения товарооборота между организацией, которая выступает в качестве объекта исследования, и контрагентами, которые имеют просроченную дебиторскую задолженность, позволят получить прогнозное значение товарооборота. Зная величину прогнозного значения товарооборота можно определить прогнозное значение кредитного лимита. Для этого необходимо полученное прогнозное значение товарооборота умножить на долю кредитного лимита в общей величине товарооборота базового периода. Таким образом, при расчете экономического эффекта делается допущение, что финансовое состояние заемщика останется на прежнем уровне. Сам экономический эффект заключается в снижении потенциального роста просроченной дебиторской задолженности и минимизации кредитных рисков.

Предполагается, что в случае увеличения кредитного лимита, рассчитанного по внутренней методики организации, просроченная дебиторская задолженность увеличилась бы прямо пропорционально росту кредитного лимита. Из этого следует, что потенциальный рост просроченной дебиторской задолженности будет минимизирован в результате применения на практике разработанной методики.

Построив уравнение множественной регрессии, которое позволяет определить кредитный лимит контрагента на основе его финансового состояния, сложившего на момент предоставления отсрочки платежа, были рассчитаны кредитные риски организации-кредитора. За основу оценки кредитных рисков принят метод, определения функциональной связи вероятности наступления риска от внешних показателей, Value at Risk.

В результате применения разработанной методики по оценке кредитного лимита организация минимизирует рост просроченной дебиторской задолженности для организации «КМЗ» на 9349,01 тыс. руб., для организации «АМЗ» на 3115,25 тыс. руб., для организации «ЗМЗ» на 3509,71 тыс. руб., для организации «766 УПТК» на 3653,82 тыс. руб., для организации «НМЗ» на 398,44 тыс. руб.

Общая величина кредитных рисков, в результате применения разработанной методики, сократится на 7,52 %, и составит 0,67 %. Основная доля кредитных рисков приходится на

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

организации «КМЗ» и «АМЗ» в размере 0,28 % и 0,39 % соответственно. В отношении остальных контрагентов кредитные риски удастся минимизировать путем оптимизации дебиторской задолженности.

Таким образом, применяя разработанную методику по оценке кредитного лимита в отношении тех контрагентов, которые нарушили условия платежной дисциплины, удастся сократить дальнейший рост просроченной дебиторской задолженности и кредитные риски, которые возникают в результате отгрузки товара с отсрочкой платежа.

Литература

1. Родин, Н. Как за месяц почти в два раза сократить долю просроченной дебиторской задолженности // Финансовый директор.– 2013.– № 10.– С. 6-8.
2. Кудина, М.В. Финансовый менеджмент / В.И. Кудина.– М.: ИНФРА-М, 2010.– 256 с.
3. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия. Учебник / А.Н. Жилкина.– М.: ИНФРА-М, 2012.– 332 с.
4. Дыбаль, С.В. Финансовый анализ: теория и практика: Учеб. пособие / С.В. Дыбаль.– СПб: Бизнес-пресса, 2009.– 336 с.
5. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика: Учебник для вузов / Под ред. проф. Н.Ш. Кремера. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 311 с.
6. Бабешко Л.О. Основы эконометрического моделирования : учеб. пособие / Л. О. Бабешко. - Изд. 4-е. - М. : КомКнига, 2010. - 428 с.

Налоговый потенциал муниципального образования (на примере округа Муром Владимирской области)

Проблемы формирования и использования бюджетных ресурсов остаются дискуссионными как в научной среде, так и в практике управления региональными и муниципальными финансами. В то же время создание условий для устойчивого развития регионов, в том числе за счет наращивания налогового потенциала, является приоритетным направлением бюджетной политики. Поэтому определение сущности налогового потенциала, разработка методологии и методики его оценки, поиск способов практической реализации налогового (доходного) потенциала муниципальных образований приобретают особую актуальность.

Существует несколько принципиальных подходов к трактовке понятия «налоговый потенциал»: ресурсный, в рамках которого под налоговым потенциалом понимается совокупный объем налогооблагаемых ресурсов (налогооблагаемой базы) территории; фискальный, предполагающий определение налогового потенциала как максимально возможной суммы поступлений в бюджет; межбюджетный, сочетающий элементы двух вышеназванных подходов [1, 2, 3]. Наиболее рациональным в практическом смысле представляется использование фискального подхода.

Величина налогового потенциала территории определяется как рядом факторов, в числе которых – действующее налоговое законодательство, уровень развития экономики муниципального образования с учетом сложившейся отраслевой структуры и определяемых ею особенностей состава налоговых платежей, уровень цен и доходов, динамика их изменения, объем и структура экспорта и импорта, специфика применения налоговых льгот в регионе. Для оценки налогового потенциала могут быть применены различные методы, в частности метод репрезентативной налоговой системы, упрощенный, основывающийся на исследовании данных по десяти основным для региона налогам, расширенный, фактический, метод оценки через ВРП, метод регрессионного анализа [4, 5]

В представленной работе для оценки налогового потенциала используется методика, предложенная Добровольским Е.Ю, Карабановым Б.М., Боровковым П.С. [5],

Достоинство этой методики заключается в обеспечении согласованности бюджетного планирования, осуществляемого финансовыми, налоговыми и экономическими службами, в части определения налоговых доходов муниципальных образований в соответствии с особенностями и приоритетами экономической политики территории. Расчеты по данной методике строятся, исходя из того, что налоговый потенциал территории равен сумме потенциалов отдельных налогов и сборов.

Для оценки налогового потенциала определяется перечень основных налогов (удельный вес которых в налоговых доходах бюджета составляет 90%) и прочих налогов территории.

Методика основывается на отчете налоговых органов по форме 5-НБН, где отражается предполагаемая величина налоговой базы, по каждому виду основных налогов. Налоговый потенциал региона (муниципального образования) по основным налогам рассчитывается, исходя из прогнозного значения налоговой базы, действующих ставок налога и коэффициента, отражающего их собираемость. Налоговый потенциал по прочим налогам исчисляется как произведение ожидаемых налоговых сборов по этим налогам в текущем году на индекс роста потребительских цен. Налоговый потенциал муниципального образования складывается из налоговых потенциалов по основным и прочим видам налогов.

В частности, применение данной методики может быть рекомендовано финансовому управлению округа Муром, которое использует для прогнозирования показателя фактического наполнения бюджета за предыдущий год и коэффициент, отражающий предполагаемый темп роста цен.

В состав основных налогов и сборов на территории округа могут быть включены: налог на доходы физических лиц (НДФЛ), единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), земельный налог (ЗН), налог на имущество физических лиц (НИФ).

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

Налоговый потенциал по НДФЛ равен 288283 тыс. руб., в то время, как по оценке финансового управления округа Муром прогнозируемые поступления по НДФЛ составляют 272250 тыс. руб. Таким образом, доходы бюджета недооценены на 16033 тыс. руб.

Налоговый потенциал по ЕСХН равен 232 тыс. руб., что превышает прогнозные показатели финансового управления округа на 17 тыс. руб.

Налоговый потенциал по ЗН равен 138231,8 тыс. руб. По прогнозным данным финансового управления поступление налога запланировано на уровне 134861,8 тыс. руб., недооцененный потенциал по данному налогу составляет 3371 тыс. руб.

Налоговый потенциал по налогу на имущество физических лиц равен 8260 тыс. руб., по данным финансового управления – 8218 тыс. руб., недооцененный потенциал – 42 тыс. руб.

Суммарный налоговый потенциал округа Муром на 2014 год равен:

$$N = N_{\text{ндфл}} + N_{\text{есхн}} + N_{\text{зем}} + N_{\text{физ.лиц}}$$

Применение рассмотренной методики позволило выявить существенную недооценку потенциально возможных доходов местного бюджета, составившую 19 462 тыс. руб., что свидетельствует о целесообразности её практического использования.

Реализация выявленного налогового потенциала позволит существенно повысить финансовую устойчивость округа. В соответствии с плановыми показателями, установленными без учета проведенной оценки налогового потенциала, тип финансовой устойчивости округа в 2014 году отвечает условию нормальной устойчивости:

$$R_{\text{мин}} = D_{\text{с}} + D_{\text{д}} (\pm 10\%)$$

$$1508072,4 = 1482427,2$$

С учетом потенциальных возможностей увеличения налогового потенциала бюджета округа, его финансовая устойчивость может быть повышена до абсолютной:

$$R_{\text{мин}} < D_{\text{с}} + D_{\text{д}}$$

$$1508072,4 < 1508829,4.$$

Из этого следует, что основные доходы надо рассчитывать не от фактических значений предыдущего года, а от налогового потенциала территории муниципального образования. Это позволяет выявить размер недооцененных налоговых доходов местного бюджета, поступление которых позволит существенно повысить его финансовую устойчивость.

Литература

1. Суглобов А.Е., Черкасова Ю.И. Налоговый потенциал в системе межбюджетного регулирования // Вопросы региональной экономики, 2012. – Т. 20, № 3. – с. 85-92
2. Шемякина М.С. Генезис категории «налоговый потенциал» // Налоги и налогообложение. – 2013. - № 9. – с. 689-704
3. Мысляева И.Н. Государственные и муниципальные финансы. – М.: ИНФРА-М, 2008 - 464 с.
4. Мамон Н.В. Оценка налогового потенциала муниципального образования методом корреляционно-регрессионного анализа // Сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». 2014. № 35. С. 138-145.
5. Агузарова Ф.С., Токаева С.К. Теоретические и методологические подходы к оценке налогового потенциала // TerraEconomicus. 2013. Т. 11. № 3-3. С. 10-13.
6. Добровольский, Е.Ю, Карабанов, Б.М., Боровков П.С. и др. Бюджетирование: шаг за шагом / Е.Ю. Добровольский, Б.М. Карабанов, П.С. Боровков, Е.В. Глухов, Е.П. Бреслав.– СПб: Питер, 2010.– 480 с.

А.А. Трифонова, Ю.А. Фролова
Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.И. Пугина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23
E-mail: trifonova.97@inbox.ru

Цены на рынке недвижимости

Одним из самых важных видов рынка является рынок недвижимости. Объекты недвижимости - это важнейший товар, который удовлетворяет разносторонние личные потребности людей и одновременно является капиталом в вещной форме, приносящим доход. С ценовой политикой на рынке недвижимости, в той или иной степени, сталкивается каждый человек, что также подчеркивает актуальность данной статьи.

Индивидуальность ценообразования является одной из особенностей рынка недвижимости. Цена на недвижимость появляется в том случае, если существует ценность товара. Зависит цена от издержек производства и будущей прибыли, а образуется за счет спроса и предложения. Все приведенные выше факторы одновременно влияют на стоимость объекта недвижимости и в итоге определяют его равновесную цену, поэтому их нельзя рассматривать отдельно.

Формирование цены на рынке недвижимости происходит под воздействием внешних и внутренних факторов. К внешним факторам относят: макроэкономические факторы (ВВП, уровень инфляции, доходы населения, состояние торгового баланса, индекс потребительских цен на товары и услуги), микроэкономические факторы (общая экономическая ситуация в регионе, темпы развития региона, инвестиционный поток), а также социальное положение в регионе (миграционные потоки, демографическая ситуация, уровень безработицы в регионе). В свою очередь к внутренним факторам следует отнести: институциональные факторы (государственное регулирование и налоговое регулирование, касающееся сделок с недвижимостью), инерционность рынка, динамика объема и соотношение спроса и предложения, соотношение цен первичного и вторичного рынка, информационная обеспеченность и открытость рынка.[1]

Спрос на объекты недвижимости подчиняется законам функционирования рыночной экономики и находится в обратной зависимости от цены: чем выше цена, тем ниже спрос на недвижимость. Предложение недвижимости в краткосрочном периоде не является гибким. На рынках недвижимости баланс спроса и предложения, который обеспечивает конкуренция, достигается редко. Предложение конкретного вида недвижимости обычно ниже рыночного спроса, вследствие того, что оно достигается строительством новой недвижимости или реконструкцией уже имеющейся. К ситуации избыточного предложения приводят сложность, инертность и длительный срок строительного процесса. [1]

Со второй половины 2015 года цена на недвижимость в России значительно снизилась. Основными причинами этого стали финансовый кризис и падение курса рубля. Также огромное влияние оказывают скидки от застройщиков, которые в борьбе за клиентом понижают стоимость на 15%, а иногда и на все 25%. Определяющими факторами для рынка недвижимости сегодня являются отсутствие дешевой западной валюты и низкая стоимость нефти.[4]

Проанализировав состояние строительной индустрии в 2015 году, следует заметить, что средняя цена одного квадрата жилья в стране снизилась на 1,5 тысяч рублей. Снижение цен в рублевом эквиваленте позитивно отразится на покупателях, ведь они смогут приобрести современное жилье значительно дешевле. Наименьшее падение стоимости зафиксировано в Москве и Московской области, а вот в некоторых субъектах Федерации (Орловская, Тульская, Воронежская области, Республики Коми и Республика Мордовия) снижение составило около 4-5 тысяч рублей за 1 кв. м. Для населения России во многих регионах возросла доступность жилья на 8,8%. В Брянской области наблюдается наивысший показатель доступности, он составляет +31,3%. Также в 17 субъектах Российской Федерации выявлено снижение покупательской способности на недвижимость и наивысшие проценты отмечены в Чечне и Ингушетии. [2]

На рынке вторичного жилья наблюдается высокое предложение. По словам риэлторов Москвы предложение на рынке увеличилось на 50%, а спрос снизился в 3 раза.[3] Количество сделок на вторичном рынке упало в разы. Причиной этого стало то, что Центральный Банк поднял ключевую ставку, доллар резко вырос в цене, а в стране наблюдается рост цен при прежнем уровне зарплат. Крупные строительные компании уже отказались от ряда проектов

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

по новостройкам, потому что себестоимость строительства в ближайшее время вырастет в несколько раз, и найти покупателей таких квартир будет довольно проблематично.

Снижение цен повлияло на уровень инвестиций в российскую недвижимость. В 2015 году, по сравнению с 2014, уровень инвестиций упал на 36%. Общая сумма инвестиций составила \$2,8 млрд. Это худший результат за 10 лет. Если смотреть на те же показатели в рублях, то объем инвестиций равен уровню 2014 г. (то есть интерес к активам тот же, но долларовая цена упала). Уровень иностранных инвестиций снизился в два раза и составил всего 15% в общем объеме. Основные инвестиции осуществлены в рамках Москвы и составляют 87%, а региональными проектами инвесторы совсем перестали интересоваться.

По итогам анализа рынка недвижимости на 10.03.2016 года город Муром демонстрирует отрицательную динамику цен на жилую недвижимость в области. За два месяца выявлено понижение средней стоимости за 1 кв. м. жилой недвижимости в регионе. Так стоимость 1 кв. метра в 2-х комнатной квартире 18.01.16г. составляет 24 378 рублей, а 10.03.16г. 23 222 рубля. При этом индекс снижения цены составляет 1.05 %, т.е. цена снизилась на 5%. Соотношение индекса снижения цены на недвижимость города Муром и индекса снижения цены Владимирской области показывает, что снижение темпов роста рынка жилой недвижимости города на 0.9% ниже областных.[5]

Как только российская экономика найдет новые источники инвестиций, падение цен на недвижимость прекратится. Если начнут снижаться ставки по ипотечным кредитам, то спрос на вторичном рынке недвижимости начнет расти. И тогда будет возможен рост цен и спроса на недвижимость. Можно предположить, что в 2016 году падение цен на недвижимость замедлится. Объясняется это тем, что у каждого снижения есть предел. К тому же нельзя забывать про себестоимость строительных материалов и зарплаты строительному персоналу.

В правительстве рассматривают идею субсидировать первый взнос по ипотеке. Многие банки, для которых повысились риски в связи с ухудшением экономической ситуации, стараются страховать и повышать первоначальные вложения. Иногда люди вынуждены сразу оплачивать до 30% от стоимости жилья. Этот факт подтолкнул правительство изменить условия льготного кредитования. Пока упомянутая схема не доведена до уровня официального постановления.

Итак, любой рынок имеет недостатки и достоинства, и рынок недвижимости не исключение. То, что за период эксплуатации можно получить прибыль больше, чем на других рынках безусловно является достоинством рынка жилья. А главный недостаток это жесткая зависимость от внешних условий регулирования, потребительского спроса и возможностей инвестиционно-строительного комплекса регионов.

Современный рынок недвижимости в России находится на стадии развития и характеризуется экспертами как «дикий». Причины состоят в несовершенстве законодательной базы, отсутствию универсальных проработанных критериев оценки недвижимости, несоответствие качества недвижимости её стоимости, а также превалирование совокупного спроса над предложением.

Литература

1. Грибовский С.В., Иванова Е.Н., Львов Д.С., Медведева О.Е. Оценка стоимости недвижимости. — М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. - 704 с.
2. <http://www.9r.ru> Аналитический центр SRG
3. http://lookon.ru/city/Blog/Details/371-Analiz_rynka_nedvizhimosti_201
4. <http://nedv.info/economy/11822.html> сайт журнала «Недвижимость»
5. http://tvoyadres.ru/tseny/?region=59&city=Муром&object=2&bedrooms=2&price_type=2&deal=1&type=11&submit= сайт недвижимости

Р.Р. Данакари, Е.А. Вартазарян, Г.А. Молдованов
Научный руководитель: к.э.н., доцент Н.Е. Булетова
*Волгоградский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ*
400131, г. Волгоград, ул. Гагарина, 8
E-mail: russodan@mail.ru

Инновации управления административными правонарушениями в сфере государственного заказа: опыт и предложения регионального развития

Рынок государственных и муниципальных закупок - это совокупность экономических отношений между субъектами, основанных на взаимном согласии по поводу перехода прав собственности на товары или возможность получения услуг (выполнения работ), которое происходит в форме эквивалентного обмена на деньги в условиях конкуренции. Рынок государственных закупок регламентирован законодательными нормативными актами, лимитирован бюджетным обеспечением, находится под постоянным контролем государственных (муниципальных) органов и определяется объемами государственного заказа [3, с.70]. Государственный заказ - это заказ на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных (муниципальных) бюджетов и внебюджетных источников финансирования. Государственный заказ обеспечивает:

- потребности РФ, государственных заказчиков в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления функций и полномочий РФ, государственных заказчиков (в том числе для реализации федеральных целевых программ), для исполнения международных обязательств РФ, в том числе для реализации межгосударственных целевых программ, в которых участвует РФ;

- потребности субъектов РФ, государственных заказчиков в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления функций и полномочий субъектов РФ, государственных заказчиков, в том числе для реализации региональных целевых программ;

- потребности муниципальных образований, муниципальных заказчиков в товарах, работах, услугах, необходимых для решения вопросов местного значения и осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления федеральными законами и (или) законами субъектов РФ, функций и полномочий муниципальных заказчиков [1].

Участие государства, муниципалитетов и подведомственных им казенных и бюджетных учреждений регламентировано нормами Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон о контрактной системе), который действует на территории Российской Федерации с 01 января 2014 года [5]. С момента вступления в силу Закона о контрактной системе, выросло количество административных правонарушений, которые совершаются государственными и муниципальными заказчиками, в частности по статьям 7.29, 7.30, 7.31, 7.31.1, 7.32, 7.32.2 Кодекса РФ об административных правонарушениях. Кодекс РФ об административных правонарушениях предусматривает, что дела об административных правонарушениях рассматривают как уполномоченные федеральные органы, так и должностные лица уполномоченного органа субъекта:

- руководитель уполномоченного органа исполнительной власти субъекта либо его заместитель;

- руководители структурных подразделений органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в сфере закупок и их заместители [2].

На территории Волгоградской области органом, уполномоченным осуществлять контроль в сфере закупок комитет финансов Волгоградской области, который вправе привлекать к административной ответственности:

- органы исполнительной власти Волгоградской области их должностных лиц;
- органы местного самоуправления, их структурные подразделения и должностные лица;
- государственные бюджетные и казенные учреждения Волгоградской области и их должностных лиц;

- муниципальные бюджетные и муниципальные учреждения, расположенные на территории Волгоградской области и их должностные лица;

Лица, привлекаемые к административной ответственности в силу части первой статьи 30.1 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях вправе обжаловать

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

постановление по делу об административном правонарушении в вышестоящий орган, вышестоящему должностному лицу либо в районный суд по месту рассмотрения дела. Должностные лица государственного и муниципального заказчика, понимая бесперспективность обжалования в порядке подчиненности, вынуждены обращаться в суд.

Таким образом, мы полагаем, что для достижения эффективности процедуры обжалования в административном порядке, необходимо создать в структуре исполнительной власти Волгоградской области орган, уполномоченный пересматривать дела об административных правонарушениях. Комитет финансов Волгоградской области уполномочен контролировать соблюдение законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе [6], а на Контрольно-счетную палату Волгоградской области возложена обязанность по контролю за исполнением областного бюджета и бюджета территориального государственного внебюджетного фонда [4]. С целью создания системы сдерживания и противовесов, предлагаем возложить функции по пересмотру постановлений по делу об административном правонарушении на Аппарат Губернатора Волгоградской области. Для этого необходимо:

- внести изменения в Постановления Губернатора Волгоградской области от 24.11.2014 № 182 «Об утверждении Положения об аппарате Губернатора Волгоградской области» [7], в котором указать: «Аппарат Губернатора Волгоградской области является органом, осуществляющим пересмотр постановлений по делам об административных правонарушениях», вынесенных комитетом финансов Волгоградской области в сфере нарушений законодательства о контрактной системе в отношении государственных заказчиков Волгоградской области и их должностных лиц;

- создать в Аппарате Губернатора отдел, на который возложить полномочия по рассмотрению жалоб государственных заказчиков и их должностных лиц на постановление по делу об административном правонарушении;

- с целью избегания давления председателя комитета финансов Волгоградской области, необходимо установить прямое подчинение начальника отдела непосредственно вице-губернатору-руководителю аппарата Губернатора Волгоградской области.

В результате внедрения инновационной модели будут реализованы следующие задачи:

- на уровне субъекта Российской Федерации появится эффективная административная процедура обжалования;

- повысится уровень доверия граждан к администрации Волгоградской области и её структурным подразделениям.

В судебных органах уменьшится количество административных споров между должностными лицами государственных и муниципальных заказчиков с одной стороны, и комитетом финансов Волгоградской области, с другой. На уровне субъекта Российской Федерации появится единообразная практика по административным правонарушениям в сфере контрактной системы.

Литература

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации / ПС «Гарант».
2. Кодекс РФ об административных правонарушениях от 30.12.2001 №195-ФЗ / ПС «Гарант».
3. Ковалев А.М. Рынок государственных закупок как действенный инструмент государственного регулирования экономики страны // Финансы и кредит. – 2012. – № 20 (500). – С. 69-74.
4. Закон Волгоградской области от 17.12.1999 №344-ОД «О Контрольно-счетной палате Волгоградской области» / ПС «Гарант».
5. ФЗ РФ от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» / ПС «Гарант».
6. Постановление Губернатора Волгоградской области от 08.04.2014 №309 «Об утверждении Положения о комитете финансов Волгоградской области» / ПС «Гарант».
7. Постановление Губернатора Волгоградской области от 24.11.2014 №182 «Об утверждении Положения об аппарате Губернатора Волгоградской области» / ПС «Гарант».

Д.Д. Сырова, А.П. Ижак, И.В. Новиков
Научный руководитель: к.э.н., доцент А.В. Свистунов
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23
E-mail: strah_vnutri_tebya@mail.ru

Проблема применения концессионных соглашений в жилищно-коммунальном хозяйстве

В последние годы в сфере жилищно-коммунального хозяйства отмечается наличие существенных проблем: низкое качество жилищных и коммунальных услуг, рост тарифов на услуги, изношенность эксплуатируемых объектов жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) и необходимость их модернизации.

В соответствии с Федеральным законом от 28 июля 2014 г. № 172-ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации" разработана Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации до 2020 года. В соответствии с этим документом предложены меры для обеспечения модернизации существующей системы ЖКХ. Наиболее приоритетными из них являются развитие предпринимательства, включая усиление конкуренции, привлечение частных инвестиций в сферу ЖКХ и образование концессий [3].

Концессия представляет собой форму государственно-частного партнерства (ГЧП), предусматривающую передачу государственного имущества на определенный срок частному инвестору, который должен осуществить строительство (реконструкцию) переданного имущества и имеет право получать доход от его использования [5]. И хотя на сегодняшний день концессии представляются наиболее проработанной формой ГЧП для привлечения инвестиций в коммунальную сферу, существенной проблемой остается вопрос соотношения интересов частного и государственного партнера с интересами потребителя (населения).

По самым скромным подсчетам, масштабная модернизация основных фондов ЖКХ страны требует не менее 500 млрд. руб. ежегодно. Поэтому привлечение частных инвестиций в отрасль является сегодня необходимостью и государственным приоритетом [2]. Но как отразится привлечение частных инвесторов на формировании тарифов, качестве предоставляемых услуг, и не станет ли создание концессий лишь способом минимизации издержек государства?

Правительство РФ распоряжением от 22.08.2011 г. № 1493-р определило переход на концессионную модель отношений в коммунальной сфере в качестве одного из приоритетных направлений, способствующих привлечению частных инвестиций в жилищно-коммунальное хозяйство, и обязало органы исполнительной власти субъектов РФ утвердить графики передачи не позднее 1 января 2015 года в концессию или долгосрочную аренду (более 1 года) объектов энергетики и коммунальной сферы [4].

По данным Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ всего в стране реализуется 402 концессии в сфере ЖКХ. Однако, Центр развития государственно-частного партнерства провел независимое исследование и выяснил, что в России на конец 2013 года действовало всего 79 реально работающих концессий с объемом частного капитала чуть более 300 млрд. руб. При этом лишь 8% объектов концессионных соглашений уже готовы и эксплуатируются.

В 2014 году по данным Минстроя России было заключено порядка 115 концессионных соглашений в коммунальной сфере, а в 2015 году внесено 150 проектов на участие в концессионном конкурсе.

До вступления в силу Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», а также внесшего в него изменения Федерального закона от 2 июля 2010 г. № 152-ФЗ их внедрение происходило экспериментальным образом, без определенной правовой основы. Так, в конце 2010 года в Волгоградской области подписано первое в России концессионное соглашение в сфере переработки твердых бытовых отходов. А с 1 июня 2012 года вступило в действие концессионное соглашение в области ЖКХ между ОАО «Владимирские коммунальные системы» и администрацией г. Владимира.

Активное использования частного капитала для финансирования развития инфраструктуры является одной из мировых тенденций последних лет. Ежегодно в мире заключается ГЧП-контрактов на сумму более сотни миллиардов долларов. На сегодняшний день концессия успешно

Секция 04. Актуальные проблемы экономики и финансов

действует во многих странах по всему миру, среди лидеров можно назвать Францию, Германию, Великобританию, Италию и США [1].

Государственно-частное партнерство во многих странах получило развитие не только на федеральном, но и на местном уровне. Так, в США, муниципалитеты активно привлекают коммерческие структуры для решения вопросов местного значения (водоснабжение, канализация, уборка мусора, школьное образование, эксплуатация парковок и другое). Это позволяет местным властям сэкономить до 50 % бюджетных средств. [1]

Внедрение концессий в коммунальной сфере России происходит на особых условиях, таких как формирование долгосрочных параметров и метода регулирования тарифов, назначение заданий и основных мероприятий, определяющих обязательства по созданию (реконструкции) объекта соглашения, определение плановых значений показателей деятельности концессионера (в том числе показателей качества, надежности и энергоэффективности).

К основным преимуществам концессий, безусловно, стоит отнести привлечение инвесторов, способных решить социальные задачи, частных инвестиций, а значит, снизить бюджетные расходы. Кроме того, по условиям договора объект соглашения должен сохранить своё целевое назначение. Как отметил Замминистра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Андрей Чибис, сегодня в России сформировано новое базовое законодательство, которое, с одной стороны, гарантирует потребителю повышение качества услуг ЖКХ, а тому, кто тестирует и приходит управлять, – водоканалам, теплоснабжающим организациям, мусороперерабатывающим заводам, – гарантию возврата инвестиций и возможность легально зарабатывать на управлении этими активами [6].

Но, несмотря на четко прописанные права и обязательства участников концессий, стоит отметить ряд существенных недостатков. Например, потребители не являются участниками соглашения и находятся между интересами концессионера, который рассчитывает на получение прибыли, и государства, в свою очередь рассчитывающего на качественное предоставление жилищно-коммунальных услуг для граждан. Формирование тарифов в данной системе планируется с введением инвестиционной составляющей, что вызывает закономерный вопрос: как справиться с их ростом? К тому же, увеличение тарифов еще не означает улучшения качества предоставляемой услуги, а установка счетчиков не гарантирует энергосбережение и повышение энергетической эффективности.

На сегодняшний день федеральный закон требует существенных доработок. Законодатель оставил за рамками закона и основные вопросы о регламентации деятельности, осуществляемой с объектами концессии, определяя предметом концессии в ЖКХ только объекты, не учитывая деятельность, осуществляемую при эксплуатации данного имущества (в сфере ЖКХ объектом концессионного соглашения является трубопровод, а не осуществление водоснабжения и канализации). Некоторые эксперты высказывают мнение, что для реформирования коммунальной сферы необходимо создание Коммунального кодекса [7].

Литература

1. Кирсанов С., Мустафин Г. Статья «Практика концессионных соглашений в России и за рубежом», 2012 г.
2. <http://www.kommersant.ru/doc/2825133> газета «Коммерсантъ». Ирина Шкарникова. Статья «Концессию выводят на чистую воду»
3. <http://www.pr-ts.ru/index.php/2009-11-14-23-19-04/sobytiya/1691-proekt-razvitiya-strategii-zhkkh-2020> журнал «Председатель ТСЖ» - Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации до 2020 года
4. <http://www.rosteplo.ru> Г.С. Терян. Статья «Концессия – новый этап в развитии ЖКХ»
5. <http://gkhrazvitie.ru/concessions/> сайт ЖКХ «Развитие», статья «Что такое концессии в ЖКХ?»
6. http://up-gkh.ru/novosti/gchp_v_zhkh_ili_preimuwestva_koncessij/ Интернет портал руководителей предприятий жилищного и коммунального хозяйства «Управление ЖКХ»
7. <http://juristmoscow.ru/publ/9697/> портал юридического центра