

значит, банк может использовать эти средства для приобретения долгосрочных и более прибыльных активов. Однако нередко сберегательные счета сопряжены для банка с высокими процентными издержками, что снижает общую прибыльность его операций.

Модель ценообразования на депозиты с целью захвата рынка является адаптацией в банковской сфере стратегии ценового прорыва. Ее идея состоит в ином: применяя эту модель, предполагающую установление ставок по депозитам существенно выше среднерыночного уровня, позволит привлечь настолько много новых клиентов и депозитов, что обусловленные этим доходы по всему комплексу отношений с новыми клиентами перекроют падающую прибыльность операций со вновь привлеченными средствами.

Основой такой модели ценообразования является концепция М. Фланнери: для владельца сбережений открытие в банке единственного депозитного счета – неэффективный способ поведения. Это проявляется, как правило, в том, что клиенты обычно покупают несколько типов банковских услуг, а не только услугу по размещению депозитов. Таким образом, открытие депозитного счета становится толчком к формированию долгосрочных отношений клиента и банка, в ходе которых банку обычно удается продать клиенту и другие свои услуги (например, ведение карточного счета, предоставление трастовых услуг и т.д.). Разрыв этих связей чреват для клиента дополнительными заботами, и это побуждает его быть лояльным по отношению к банку, где он открыл депозитный счет.

**И.А. Жилина, М.Ш. Гадельшин**

*Уральский государственный университет путей сообщения*

## **АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Автоматизация учетных процессов является объективной необходимостью и представляет собой дальнейшее совершенствование организации и формы бухгалтерского учета на базе новейших технических средств. В настоящее время существует достаточно много разнообразных программных средств для автоматизации бухгалтерского учета. Наиболее распространенными в России являются такие системы как 1С:Бухгалтерия, СуперМенеджер, ИНФО – Бухгалтер, ФОЛИО, Инфин – Бухгалтерия, АВАСУС, БОСС, БЭСТ, АККОРД. Существующие прикладные системы очень разнообразны и неоднородны, но все они предлагают стандартный набор инструментов для облегчения труда бух-

галтера и лучшей организации бухгалтерского учета. На сегодняшний день самым популярным программным продуктом считается 1С: Бухгалтерия.

Программа 1С: Бухгалтерия – это универсальная бухгалтерская программа, предназначенная для ведения бухгалтерского и налогового учета, для проведения расчетов по заработной плате и формирования регламентированной бухгалтерской отчетности. Учетные механизмы, заложенные в программу, соответствуют бухгалтерскому и налоговому законодательству, принятому в Российской Федерации. Разработчик поддерживает 1С: Бухгалтерию в актуальном состоянии, т.е. регулярно обновляет ее, поэтому можно быть уверенным в том, что учет соответствует последним изменениям в законодательстве.

Программа предоставляет возможность ручного и автоматического ввода проводок. Все проводки заносятся в журнал операций. На основании введенных проводок может быть выполнен расчет итогов. Итоги могут выводиться за квартал, год, месяц и за любой период, ограниченный двумя датами, что является важным моментом для оперативного анализа и управления.

Также в программе существует режим формирования произвольных отчетов, позволяющий на бухгалтерском языке описать форму и содержание отчета, включая в него остатки и обороты по счетам и по объектам аналитического учета. С помощью данного режима реализованы отчеты, предоставляемые в налоговые органы, кроме того, данный режим используется для создания внутренних отчетов для анализа финансовой деятельности организации в произвольной форме. 1С: Бухгалтерия может быть настроена так, как это нужно конкретной организации.

Переход от традиционного к компьютерному учету предполагает наведение порядка в бухгалтерском учете предприятий, и, прежде всего, в рабочем плане счетов, системе бухгалтерских проводок, отчетности как внутренней, так и внешней. Автоматизация позволяет существенно повысить скорость и комфортность работы бухгалтера.

**А.С. Жукова, Е. В. Кузнецова, Е.Л. Борцова**

*Российский государственный профессионально-педагогический университет*

## **К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ КОМПЕТЕНЦИЙ В ОБЛАСТИ МАРКЕТИНГА**

По мере усложнения рыночной среды и роста конкуренции возрастает уровень требований к профессиональной квалификации специалистов, их знаниям в области систем, процесса и политики маркетинга. На сегодняшний день существует ряд важнейших проблем для будущего маркетолога.