

электронное периодическое издание

# ЭКОНОМИКА

и

*социум*

ISSN 2225-1545

№ 5(24)-2016



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ  
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ  
**«Экономика и социум»**

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

**ISSN 2225-1545**

Свидетельство о регистрации  
средства массовой коммуникации  
Эл № ФС77-45777  
от 07 июля 2011 г.

***Редакционный совет:***

*Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,  
Смирнова Т.В., доктор социологических наук, профессор,  
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,  
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,  
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,  
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,  
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент*

**Отв. ред. А.А. Зарайский**

Выпуск № 5(24) (май, 2016). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2016

*Лазаревич А.Е.  
студент 2го курса  
ПФ КузГТУ  
Россия, г. Прокопьевск*

## **ОЦЕНКА БЕДНОСТИ В РФ**

На настоящем этапе развития человечества проблема бедности и социального разделения является наболевшей темой для нашего общества. Она носит глобальный характер: бедные люди есть как в развивающихся, так и в высокоразвитых странах. Ее своевременность невозможно преувеличить, особенно в период глобализации общества. Во времена невиданного ранее каскада огромное количество людей живут в крайней нищете: у них нет средств для существования, отсутствует доступ к чистой питьевой воде, электричеству, ощущается серьезный недостаток в медицинском обслуживании и образовании. 3 млрд. человек на Земле вынуждены тратить на жизнь менее 2-долларов в день, каждый второй ребенок растет в бедности. В странах с высоким уровнем дохода один ребенок из ста не доживает до пятилетнего возраста, в беднейших странах - пятеро. 2.2 млн. детей ежегодно умирают из-за не проведенной вакцинации. В благополучных странах от недоедания страдают менее 5% детей до пяти лет, в менее благополучных эта цифра составляет почти 50%.

Менее 4% средств, ежегодно затрачиваемых в мире на вооружение, было необходимо, чтобы все дети получили доступ к начальному образованию к 2015 г., но этого не произошло.[2]

Глобальная проблема бедности непосредственно сопряжена со степенью финансового формирования стран мира. Средние прибыли в 20 более состоятельных государствах в 37 раз превосходят обычные доходы в 20 самых бедных, и за минувшие 40 лет данное нарушение удвоилось. В 2015 г. приблизительно 0.13% жителей регулировало 25% абсолютно всех мировых денег. [1]

Важность выбранной мной проблемы подтверждается и тем прецедентом, что она считалась одним из ключевых факторов, рассматриваемых на Саммите Нового тысячелетия (Нью-Йорк, сентябрь 2000 г.). Фавориты 116 стран планеты подписали Декларацию тысячелетия, которая является главным ориентиром общественной политики мирового масштаба. Они взяли на себя обязательства совершать определенные операции по решению глобальных трудностей нашего времени, в том числе по разработке и реализации мер сокращения бедности.

Цель данной статьи – изучить сущность проблемы бедности, отобразить положение бедности в Российской Федерации и исследовать воздействие бедности на социально-экономическую ситуацию государства.

Одной из наиболее острых проблем России в социальной сфере является масштаб бедности. Спад производства и неэффективность мероприятий, осуществлявшихся ранее в рамках социальной политики, – одна из причин этого явления. Вторая причина не менее существенна и

связана с несправедливым и крайне неравномерным разделом собственности и природных богатств, в результате чего возникла резкая дифференциация населения по уровню доходов и качеству жизни.

По прогнозу столичных властей, доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума сократится с 10% в 2012 году до 9,5% в 2015 году. При этом в 2015 году денежные доходы в расчете на душу населения в 4,8 раза превысили величину прожиточного минимума. Однако, по данным представительства Программы развития Организации Объединенных Наций, в 2014 году в России разрыв в доходах бедных и богатых семей составил около 40 раз, что намного выше аналогичных показателей не только в развитых зарубежных странах, но и в странах Восточной Европы и СНГ. [1]

Экономический рост современной России ограничивается тем, что значительная часть населения, вынужденная отказываться себе в самом необходимом существенно сужает общий уровень потребления. Известно, что растущий спрос населения - одно из условий развития экономики. [3]

Для России преодоление бедности в ближайшее десятилетие является важнейшей задачей наряду с удвоением валового внутреннего продукта и реформой Вооруженных Сил.

Конечно, бедность - не чисто российское и не только пост реформенное явление. Она свойственна любой экономической системе. Но масштабы бедности в обществе резко различаются в зависимости от объема произведенного продукта и накопленного богатства, способов его распределения, производственного потенциала страны, благосостояния народа.

По данным Госкомстата России, численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 2014 году составила 16,1 млн. человек, или 11,2% общей численности населения. [3]

Главной причиной, определяющей сохранение высокого уровня бедности и соответственно его негативного влияния на текущую динамику и перспективы экономического роста, является низкий уровень заработной платы. С одной стороны, цена труда не адекватна ценам на другие виды народно-хозяйственных ресурсов, хотя по отношению к ним труд, рабочая сила, человеческий капитал объективно играют главенствующую роль. С другой стороны, его оценка остается не адекватной реальным возможностям экономики.

В России сегодня даже средняя заработная плата не выполняет воспроизводственные функции, не является ценой рыночного равновесия и фактически выполняет роль социального пособия.

Хочу несколько слов сказать о занятости, которую необходимо рассматривать не только как цель, но и как средство преодоления бедным населением страны своей бедности. Финансово-экономический кризис в России, начавшийся в 2014 году - ухудшил экономическую обстановку в России, вызванную валютным кризисом, начавшимся в середине 2014 года,

который усугубил структурный кризис российской экономики.

Среди предлагаемых вакансий преобладают непрестижные и малооплачиваемые рабочие места. Таким образом, далеко не любая работа способна избавить человека от бедности, позволить ему реализовать личностные устремления. [6]

Минимальная зарплата должна быть равной прожиточному уровню. Перед Федеральным Собранием в связи с этим остро стоит вопрос принятия и одобрения законопроекта о поэтапном повышении минимального размера оплаты труда. Прожиточный минимум в нынешнем виде может использоваться в качестве границы нищеты.

Принцип, по которому в различных регионах, краях и областях России определяется прожиточный минимум, не имеет единого алгоритма. Центр обязывает региональных законодателей лишь проводить структуризацию по демографической составляющей населения как субъекта государства. То есть, величина прожиточного минимума должна быть определена с разбивкой по категориям населения по следующим социальным признакам: трудоспособные граждане, пенсионеры, дети и средний показатель.

Величина прожиточного минимума представлена в таблице 1.

Таблица 1. – Величина прожиточного минимума

Квартал	Нормативный акт	Величина прожиточного минимума, руб.			
		На душу населения	Для трудоспособного населения	Для пенсионеров	Для детей
2015 год					
	Постановление Правительства РФ от 4.06.2015 г. N 545 Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации за I квартал 2015 г.	9662	10404	7916	9489
2014 год					
4	Постановление Правительства РФ от 21 мая 2015 № 260 Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по РФ за IV квартал 2014 г.	8234	8885	6785	7899

3	Постановление Правительства РФ от 5 декабря 2014 г. N 1321 Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по РФ за III квартал 2014 г.	8086	8731	6656	7738
2	Постановление Правительства РФ от 6 сентября 2014 г. N 905 Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по РФ за II квартал 2014 г.	8192	8834	6717	7920
1	Постановление Правительства РФ от 26 июня 2014 г. N 586 "Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по РФ за I квартал 2014 г."	7688	8283	6308	7452

Известно, что прожиточный минимум определяется в среднем на душу всего населения регионального образования, без учета социально-демографической составляющей.

Согласно федеральному закону, существуют принципы, по которым следует определять прожиточный минимум населения страны. Он формируется из четкого коэффициента, в основе которого – конкретное перечисление всего, что входит в потребительскую корзину и сам размер этого коэффициента. При этом состав и размер потребительской корзины подвергается изменению и пересмотру минимум один раз за пятилетний период.

Решение проблемы бедности является на сегодняшний день достаточно актуальным вопросом. В современной науке проблема бедности, исследованию которой посвящены труды как отечественных, так и зарубежных авторов, рассматривается в многообразных аспектах и проявлениях.

В мировой практике выделяются три основные концепции определения бедности: абсолютная, относительная, субъективная.

По итогам 2015 года из крупных и средних городов больше всего бедных в Липецке, Волгограде, Саратове, Ярославле и Пензе. Наименьшее число бедных отмечено в Грозном, Красноярске, Екатеринбурге, Москве и

Хабаровске. Таковы результаты исследования, проведенного Департаментом социологии Финансового университета при Правительстве РФ с использованием данных по потребительской активности, а также с использованием данных Центра стратегических исследований Росгосстраха.

Согласно официальным данным Госкомстата России, за 2015 г. реальные доходы граждан составляли 98,5% доходов соответствующего периода предыдущего года, а коэффициент дифференциации составляет 41,6. Следствие таких изменений – увеличение доли бедного населения. Динамика доходов и прожиточного минимума представлены в таблице 2.

Таблица 2. – Динамика доходов и прожиточного минимума

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015г.
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), рублей	25928,2	27754,9	25187,2
Реальные располагаемые денежные доходы, в % к предыдущему году	104,0	99,3	72,5
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих в экономике, рублей	29792	32495	31566
Реальная начисленная заработная плата, в % к предыдущему году	111,7	107,1	76,2
Средний размер назначенных пенсий (на начало 2013 и 2014 года, соответственно), рублей	9917,5	10786,0	11679
Реальный размер назначенных пенсий, в % к соответствующему периоду предыдущего года	102,8	100,9	95,9
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения), рублей в месяц	7306	8050	9662
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, в % от общей численности населения	10,8	11,2	15,1

Если доходы населения (рассмотрено в таблице 2) в среднем превышают размер прожиточного минимума, то размер начисленной пенсии немногим выше его значения, что не позволяет в полной мере признать пенсионеров страны даже к среднему классу.

Анализ соотношения доходов населения с величиной прожиточного минимума представлен в таблице 3.

Таблица 3. - Соотношения доходов населения с прожиточным минимумом.

Регион	Соотношение с величиной прожиточного минимума заIV квартал 2013 г., %			Соотношение с величиной прожиточного минимума заIV квартал 2014 г., %		
	среднедушевых денежных	среднемесячной начисленной	среднего размера назначенных	среднедушевых денежных	среднемесячной начисленной	среднего размера назначенных

	ых доходов	нной заработн ой платы	ых пенсий (на 1 января 2013 г.)	доходов	ной заработно й платы	пенсий (на 1 января 2015 г.)
1	2	3	4	5	6	7
Российская Федерация	354,9	407,7	125,3	344,8	403,6	124,6
Центральны й федеральны й округ	458,2	501,1	125,9	435,2	496,2	125,4
Северо- Западный федеральны й округ	358,8	445,5	141,8	355,7	440,6	140,7
Южный федеральны й округ	298,9	307,9	115,6	301,6	302	114,5
Северо- Кавказский федеральны й округ	259,1	264,9	105,4	257,2	260	105,4
Приволжски й федеральны й округ	299,5	307,7	118,7	298,9	305,6	117,9
Уральский федеральны й округ	396,8	475,4	134,3	378,6	462,9	134,1
Сибирский федеральны й округ	279,9	361,3	124,4	263,9	352,1	123,5
Дальневосто чный федеральны й округ	395,9	514,3	147,4	397,4	507,8	146,9

Бедность значительной части населения подтверждается и структурой использования денежных доходов населения.

В период с 2013 по 2015 годы включительно в потребительском поведении не наблюдалось значимых изменений. Экономика стимулировала потребительский спрос, и он стал драйвером экономического роста, особенно в 2014 году. Не находя денежных инструментов для организованных сбережений, население наращивало потребление, перебросив порядка 5% своих доходов на обязательные платежи и взносы. В результате этого структура потребительских расходов оказалась похожей на кризисную.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ:**

К числу социальных индикаторов, влияющих на экономическую и национальную безопасность страны, принято относить уровень бедности населения.

Одним из социальных последствий рыночных преобразований в России стало падение реальных доходов большей части российских граждан и рост их дифференциации, приведших к увеличению численности бедного населения.

Несмотря на значительное число исследований, посвященных различным аспектам бедности, эта проблема остается предметом острых политических и научных дискуссий как в России, так и в мире. Ее основными объектами по-прежнему остаются само понятие «бедность», а также достоверность способов ее измерения.

Оценка уровня бедности никогда не бывает полностью объективна и в значительной мере обусловлена планкой бедности, установленной государством, а также целью измерения – научной, статистической или политической.

По этой причине неудивителен широкий разброс официальных оценок уровня бедности, оценок независимых экспертов и общественно-политических институтов.

В 2014-м и январе 2015 г. снизились реальные располагаемые денежные доходы населения. Падение реальных располагаемых денежных доходов населения в годовом выражении произошло впервые начиная с 2000 г.

Произошел существенный рост цен, в том числе на продовольственные товары и лекарства, что привело к значительному снижению покупательной способности денежных доходов населения. Единственный вид доходов, который был индексируется в полном объеме по инфляции 2014 г., – пенсии. По итогам 2014 г. в структуре использования денежных доходов возросли расходы на покупку товаров и оплату услуг, а расходы на финансовые активы сократились. Исследования настроений населения показывают снижение интереса к кредитам, а также фиксируют, что в условиях нисходящей динамики покупательной способности доходов люди начинают экономить.

### **Использованные источники:**

1. [Электронный ресурс] / Всероссийский банк учебных материалов; ред. Марфунин Р.М.- Режим доступа: <http://referatwork.ru>, свободный. (Дата обращения: 16.02.2016 г.).
2. Экономика и право. Теневая экономика: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Н. Д. Эриашвили, Н. В. Артемьева. – М.: Юнити, 2008. – 448 с.
3. [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный. (Дата обращения: 16.02.2016 г.).

*Лазаревич А.Е.*  
*Россия, Кемеровская область, г. Прокопьевск*  
*Елена П.Л., д.ф.н.*  
*профессор*  
*кафедра Гуманитарных дисциплин и экономики*  
*Каменский институт (филиал) государственного образовательного*  
*учреждения высшего профессионального образования «Южно-*  
*Российский государственный политехнический университет им. М.И.*  
*Платова (Новочеркасский политехнический институт)»*  
*РФ, г. Каменск-Шахтинский*  
*Беркутов А.Ю.*

## **ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ**

В статье рассмотрены вопросы влияния особенностей аграрного производства на конкурентоспособность предприятий отрасли. Выявлены особенности аграрного производства. Показано их влияние на развитие конкурентоспособности и конкурентных преимуществ.

Предприятие, конкурентоспособность, особенности отрасли, аграрное производство

In the article the questions of influencing of features of agrarian production on the competitiveness of enterprises of industry are considered. The features of agrarian production are exposed. Their influence on development of competitiveness and competitive edges is shown.

Enterprise, competitiveness, features of industry, agrarian production

Аграрный сектор объединяет разные виды экономической деятельности в сфере производства и переработки сельскохозяйственной продукции, продуктов питания, их доставки к конечному потребителю, является важным звеном национальной экономики. В нем формируется значительная часть ВВП, а производство сельскохозяйственной продукции имеет высокую степень значимости в обеспечении безопасности и конкурентоспособности экономики [1]. От уровня развития конкурентоспособности аграрных предприятий зависит безопасность, конкурентоспособность и стабильное развитие национальной экономики. Конкурентоспособность предприятия имеет значение для результативности организационно-экономического механизма управления экономической безопасностью аграрных предприятий [2]. Развитие экономики в современных геополитических условиях требует развития аграрного производства на интенсивной основе, на внедрении новых технологий производства и управления развитием персонала, что позволит реализовать конкурентные преимущества страны на мировых рынках продовольствия и обеспечит национальную экономику качественной и недорогой продукцией.

Устойчивое развитие аграрной экономики возможно при условиях формирования конкурентоспособных аграрных предприятий. Для этого они

должны быть способными формировать весомые и устойчивые конкурентные преимущества, которые являются неотъемлемой частью управления их развитием, поскольку формирование конкурентных преимуществ предусматривает организационные изменения, необходимые для приобретения работающего персонала новых качеств, которые бы уменьшали уязвимость аграрного предприятия к внешним угрозам, повышали конкурентный потенциал, обеспечивали его устойчивость и способность усиливать свое влияние на рыночные процессы [2].

Процесс развития конкурентоспособных аграрных предприятий невозможен без понимания современных тенденций управления и сущности аграрного производства, что имеет свойственные лишь ему особенности деятельности. Первая особенность заключается в том, что основными средствами в аграрном производстве являются животные, растения, то есть живые организмы; земля, что является главным и незаменимым средством производства; водные ресурсы, которые являются незаменимым элементом: дефицит воды приводит к повышению стоимости продукции; качество труда персонала, который занят на аграрных предприятиях, влияет на конкурентоспособность продукции. То есть, действие экономических законов в аграрном производстве тесно переплетается с действием биологических, что необходимо учитывать при производстве продукции.

Следующей особенностью, влияющей на конкурентоспособность и устойчивость отрасли, есть то, что рабочий период не совпадает с периодом аграрного производства, что предопределяет его сезонность и влияет на организацию труда, эффективное использование техники и персонала. Процесс производства осуществляется тогда, когда есть непосредственное участие персонала (пахота, зябь, досмотр, уборка урожая) и когда он происходит под прямым действием природных факторов (рост, формирование урожая).

Такое явление заключается в том, что на протяжении года происходит неравномерное привлечение рабочей силы в процесс производства. В так называемые пиковые периоды, когда одновременно следует выполнять технологические операции со многими культурами, резко растет спрос на персонал. Часто в таких ситуациях возникает его дефицит, что компенсируется привлечением дополнительных сотрудников – не членов данных предприятий. В таких условиях постоянным спросом пользуется сезонный, временный и привлеченный персонал. По завершении производственного цикла потребность в персонале снижается, и рынок труда становится перенасыщенным безработными аграриями. Отметим, что разрыв между занятостью и безработицей персонала в растениеводстве значительно больше, чем в животноводстве. Поэтому уровень использования персонала существенно зависит от производственного направления предприятия.

Сезонность использования персонала имеет четко выраженные территориальные отличия. В границах каждой природно-экономической

зоны аграрное производство имеет свою специфику относительно природных условий, специализации, структуры земельных угодий. Все это не может не повлиять на сезонность производства, а соответственно и на потребность в персонале, результаты труда и уровень занятости. Сезонность труда снижает ее производительность и оплату, что сдерживает повышение жизненного уровня персонала и вызывает его отток из аграрного производства в другие отрасли национальной экономики, снижая конкурентоспособность аграрной.

Территориальные особенности так же имеют значения для конкурентного развития предприятий отрасли. Производство в аграрных предприятиях действует на значительной территории. Территориальный способ производства связан с большим объемом перевозок техники, материалов (семян, горючих, удобрений), и произведенной продукции (зерна, сахарной свеклы, картофеля), которая и в дальнейшем принимает участие в процессе производства (в качестве семян, посадочного материала, части поголовья животных на возобновление и расширение основного стада). Но значение отдельных регионов и областей в производстве того или другого вида сельскохозяйственной продукции неодинаково. Как форма общественного деления труда размещение закрепляет определенные отрасли аграрного производства за определенными регионами страны. Рациональное размещение аграрного производства предусматривает учет уровня обеспеченности областей и отдельных аграрных предприятий персоналом и организацию наиболее полного их использования. При этом берутся к вниманию наличие и плотность сельскохозяйственного населения, особенно при размещении трудоемких отраслей и культур. Наиболее интенсивные отрасли, которые требуют значительных расходов труда в расчете на 1 га земельной площади, размещаются в зонах с большей плотностью населения.

Мобильность, как фактор конкурентоспособности, является и одной из главных особенностей аграрного производства. Мобильность средств производства (тракторов, машин, комбайнов, сельскохозяйственной техники, персонала), и предметы труда (растения) находятся на одном месте. Это предопределяет большую потребность в энергетических ресурсах, количестве техники и высококвалифицированного персонала.

Данные аспекты нуждаются в понимании сущности развития аграрного предприятия как социально-экономической системы, определения мотивационных факторов и источников развития персонала, исследования условий, при которых эти процессы развития приобретают способности к саморегулированию и самоорганизации, в ходе которых возникают предпосылки и условия развития конкурентоспособности предприятий.

Отмеченные особенности требуют всестороннего анализа и их учета при формировании программы развития направлений конкурентоспособности предприятий отрасли. Теоретическая проработка и учет особенностей аграрного производства даст возможность оптимизировать усилия развития конкурентных преимуществ предприятий.

### Использованные источники:

1. Васькова Ю.И. Исследование сущности эффективности антикризисного управления на предприятиях АПК / Ю.И. Васькова // Аграрный научный журнал СГАУ. – 2015. – №3. – С.77-81
2. Родионов А.В. Безопасность использования потенциала ресурсов сети Интернет для развития конкурентоспособности предприятия / А.В. Родионов // Современная экономика: проблемы и решения, 2016. – № 2 (74). – С. 58-66.

*Латынова З.Ф.  
студент 4 курса  
Ибрагимова З.Ф., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
кафедра МРГУ  
БашГУ, ИнЭФБ  
Россия, г. Уфа*

### ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РФ

В условиях коренного преобразования экономического базиса общества на первый план выдвигается проблема реального улучшения жизни людей, подъема их жизненного уровня. Поэтому исследования уровня жизни населения страны вполне своевременны и весьма актуальны.

Основная цель прогнозирования доходов – определение с достаточной степенью достоверности реальные доходные возможности населения.

Для того чтобы спрогнозировать возможные изменения в объеме социальных выплат и в доходах населения, исследуем тесноту связи между показателями: объемом социальных трансфертов и располагаемыми доходами населения. Занесем исходные данные в Excel, где  $x_1$  – располагаемые денежные доходы населения (млрд., руб.);  $x_2$  – общий объем социальных выплат в стране (млрд., руб.). Для нахождения корреляционной матрицы с помощью пакета Excel необходимо выполнить следующие процедуры: данные – анализ данных – корреляция. Получаем корреляционную матрицу  $R = (r_{kl}), k, l = \overline{1,3}$

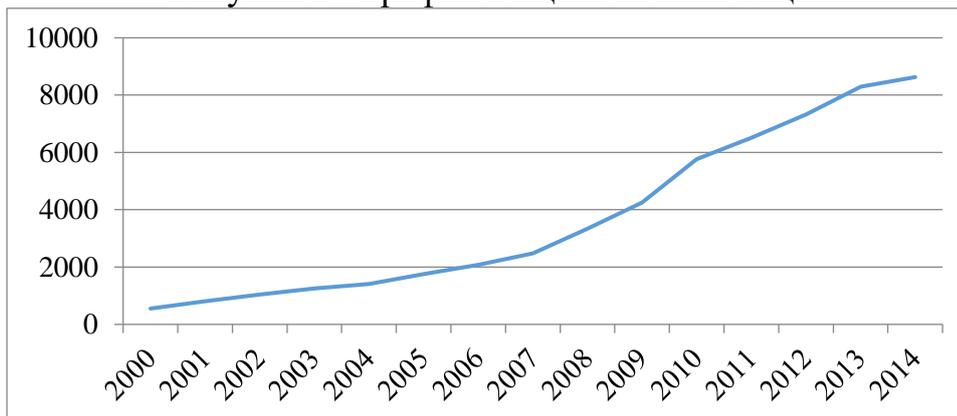
Таблица 1– Таблица результатов корреляционной матрицы

	$X1$	$X2$
$X1$	1	
$X2$	0,999938319	1

Таким образом, коэффициент корреляции 0,99 свидетельствуют о сильной линейной зависимости между переменными  $x_1$  и  $x_2$ . Далее спрогнозируем показатели объема социальных выплат и располагаемых денежных доходов населения РФ.

Проанализируем график временного ряда общего объема социальных выплат в стране с 2000 по 2014 гг. Данные представлены по годам (Рисунок 1).

Рисунок 1– График общего объема социальных выплат<sup>1</sup>



Изучив исходный график, мы наблюдаем явное наличие возрастающего тренда, а также наличие мультипликативности, так как амплитуда колебания выбросов имеет тенденцию к росту. Возможно наличие структурного сдвига с 2007 года в связи с кризисом в 2008 году.

Чтобы построить прогноз, воспользуемся параметрическим методом компонентного анализа с введением фиктивных переменных. По исходному графику видим, что в 2007 году происходит структурный сдвиг за счет кризиса и у возрастающей тенденции меняется уровень ряда (tf1) и угол наклона (tf2).

Оценим структурный сдвиг в программе статистика, используя формулу:

$$m_t = a + b * tf_2 + c * tf_1,$$

Рисунок 2 – Значения коэффициентов фиктивных переменных

Model is: Xt=b*tf2+c*tf1 (Spreadsheet1)						
Dep. Var. : Xt						
Level of confidence: 95.0% ( alpha=0.050)						
	Estimate	Standard error	t-value df = 13	p-value	Lo. Conf Limit	Up. Conf Limit
b	278.6023	17.56128	15.86458	0.000000	240.6635	316.5412
c	595.5071	43.29642	13.75419	0.000000	501.9708	689.0433

Таблица 1 –Прогнозные значения по модели компонентного анализа

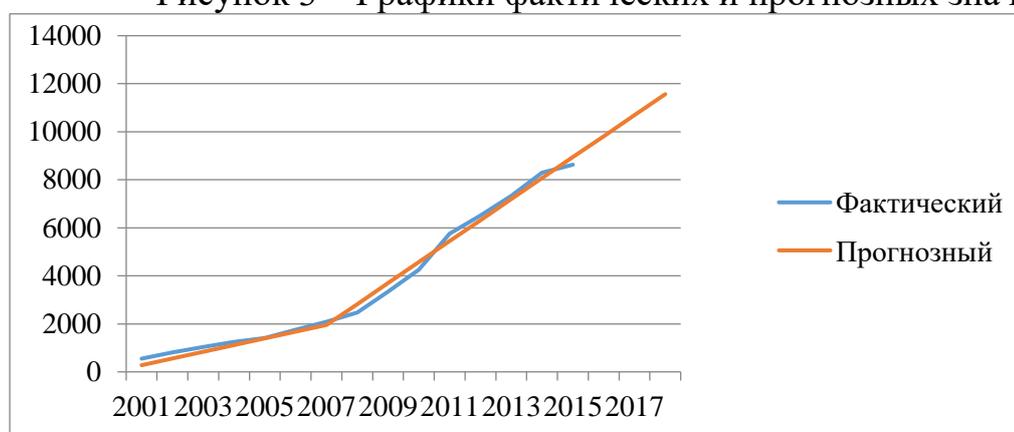
Годы	Общий объем СВ	tf1	tf2	Прогноз	Остатки
2000	551,1	0	1	278,6023	272,4977
2001	808,3	0	2	557,2046	251,0954
2002	1040,5	0	3	835,807	204,693
2003	1253,4	0	4	1114,409	138,9907
2004	1407,4	0	5	1393,012	14,38841
2005	1755,6	0	6	1671,614	83,98609
2006	2080,4	0	7	1950,216	130,1838
2007	2477,7	1	8	2824,326	-346,626
2008	3333,3	2	9	3698,435	-365,135
2009	4247,7	3	10	4572,544	-324,844

<sup>1</sup> Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 05.05.16).

2010	5761,8	4	11	5446,654	315,1462
2011	6514	5	12	6320,763	193,2368
2012	7321	6	13	7194,873	126,1274
2013	8295,7	7	14	8068,982	226,718
2014	8628,2	8	15	8943,091	-314,891
2015		9	16	9817,201	
2016		10	17	10691,31	
2017		11	18	11565,42	

Представим графически полученные прогнозные значения с фактическими значениями показателя общего объема социальных выплат (Рисунок 3).

Рисунок 3 – Графики фактических и прогнозных значений



По графикам видно, что прогнозные и фактические значения расположены близко друг к другу, следовательно, прогнозные значения получены верно.

Таким образом, прогнозные значения общего объема социальных выплат в стране находятся путем подстановки прогнозных значений в полученную линейную модель:

$$X_t = b * tf_2 + c * tf_1;$$

$$X_t^{2016} = 278,6023 * 17 + 595,5071 * 10 = 10691,31;$$

$$X_t^{2017} = 278,6023 * 18 + 595,5071 * 11 = 11565,42.$$

Чтобы получить прогноз по располагаемым денежным доходам населения, воспользуемся моделью Брауна.

Тренд описывается с помощью аналитической функции, поэтому достаточно в формулу, выражающую зависимость тренда от времени, подставить период упреждения прогноза.

Таблица 2 – Расчет параметров модели Брауна

Метод Брауна							
Годы	Xt	s(t)1	s(t)2	a	b	x~(t)	e^2
2003	8900,50	4405,75	2180,85	6630,65	2269,85	8900,50	79218900,25
2004	10976,30	7658,17	4892,12	10424,22	2821,93	13246,15	4308945,64
2005	13819,00	10707,78	7770,87	13644,69	2996,24	16640,93	328157,11
2006	17290,10	13966,03	10837,48	17094,58	3191,76	20286,34	421422,46

2007	21311,50	17602,04	14185,93	21018,14	3485,12	24503,26	1050953,50
2008	25244,00	21384,81	17749,38	25020,24	3708,88	24524,06	548700,34
2009	28697,50	25004,59	21340,71	28668,47	3737,90	28819,96	17417601,43
2010	32498,30	28713,98	24990,48	32437,48	3798,72	32665,33	13530185,16
2011	35648,70	32146,66	28532,79	35760,54	3686,88	36453,95	8900496,56
2012	39903,70	35986,40	32222,33	39750,47	3840,11	39755,17	11900775,06
2013	44650,40	40275,08	36208,44	44341,72	4148,79	43568,50	23963276,75
2014	47919,10	44058,87	40094,40	48023,34	4044,56	48075,00	18927720,36

Прогнозное значение тренда находится путем подстановки прогнозных значений  $t$  в полученную линейную модель:  $t=13$  (2015);  $t=14$  (2016);  $t=15$  (2017).

$$X_t^{2015} = 6630,65 + (2269,85 * 13) = 36138,7;$$

$$X_t^{2016} = 6630,65 + (2269,85 * 14) = 38408,6;$$

$$X_t^{2017} = 6630,65 + (2269,85 * 15) = 40678,4.$$

Таким образом, можно сделать вывод, что общий объем социальных выплат в стране в 2016 году составит 10691,31 млрд. рублей, в 2017 году показатель увеличится до 11565,42 млрд. рублей. Располагаемые доходы населения РФ в 2017 году будут составлять 40678,4 рублей.

#### **Использованные источники:**

1. Статистика: Учебное пособие / Харченко Л.П., Долженкова В.Г., Ионин В.Г. и др.; под ред. В.Г. Ионина – изд. 2-е, доп. и перераб. – М.: ИНФРА – М, 2010. – 384 с.
2. Ибрагимова З.Ф. Теория и методология планирования и прогнозирования макроэкономических систем. – БашГУ: Уфа. – 2014. – 96 с.
3. Ибрагимова З.Ф. Нечеткий подход как эффективный инструмент анализа социально-экономических проблем // Методологические проблемы моделирования социально-экономических процессов: Сборник статей II Всероссийской конференции с международным участием. – 2014. – С. 34.

*Латышева Л.А., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Финансовый менеджмент и банковское дело»*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

*Бабаджанов А.А.*

*студент 3 курса*

*факультет «Учетно-финансовый»*

*Россия, г. Ставрополь*

#### **ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НИОКР**

**Аннотация:** в данной статье раскрывается сущность инновационной деятельности, а также описывается тематическое планирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

**Ключевые слова:** инновация, инновационная деятельность, НИОКР, анализ, тематическое планирование.

Инновационная деятельность – это важнейшая составляющая фирмы или предприятия. Под инновационной деятельностью мы понимаем: изменение технологий производства, приобретение нового оборудования, увеличение ассортимента продукции, а также совершенствование организационных и управленческих новшеств. Предприятие, которое активно использует вышеперечисленные технологии, весьма успешно конкурирует на рынке товаров и услуг.

Говоря о инновационной деятельности, необходимо отметить, что её важнейшим элементом, является тематическое планирование НИОКР.

По всеобщему мнению, тематическое планирование НИОКР подразумевает под собой решение таких задач, как:

- определение направлений НИОКР;
- оценка научно-технического уровня тем, входящих в портфель заказов;
- определение приоритетов тем в портфеле заказов;
- определение основных технико-экономических параметров заданий, входящих в тематический план.

В тематический план НИОКР должны включаться мероприятия, которые направлены на повышение эффективности использования производственных мощностей, основных и оборотных фондов. Также необходимо уделить внимание вопросам, связанным с повышением качества производимой продукции, ее надежности и долговечности. Это является одним из направлений, обеспечивающих повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Помимо этого, разработки НИОКР предполагают внедрение в процесс производства и его обслуживание более эффективных технологических стадий, которые будут способствовать снижению потерь от брака. Для достижения этой цели, необходимо осуществить унификацию и нормализацию деталей и узлов, также обеспечить оптимальную стабилизацию производства и его отдельных производственных подразделений.

Реализовать представленные направления возможно лишь в том случае, если в планах по проведению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ усилия специалистов будут направлены на создание новых высокопроизводительных изделий и оборудования для полномасштабного оснащения производства. Актуальными являются задачи по разработке высокоэффективных средств механизации и автоматизации производства, прогрессивных технологических процессов, обеспечивающих комплексное использование сырья и материалов, их углубленную переработку, с целью улучшения качества продукции, снижение материальных и производственных затрат. Одним из важнейших направлений в НИОКР является использование преимуществ автоматизированных систем управления производством и технологическими

процессами, основанными на применении экономико-математических методов.

При планировании НИОКР на крупных промышленных предприятиях необходимо обеспечить преемственность разработки планируемых мероприятий, начиная с установления целей исследования и заканчивая внедрением полученных результатов в производство. Для успешной работы в этом направлении следует максимально координировать работу исполнителей, что будет способствовать выполнению НИОКР в определенные сроки.

На средних и малых предприятиях осуществлять научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы довольно проблематично. Поэтому осуществление данного вида деятельности необходимо проводить в научных и технических подразделениях производственных объединений соответствующей отрасли на основе договоров.

По каждой теме, которую предполагается включить в план работы предприятия, производятся расчеты определения объема и стоимости НИОКР, составляется техническое задание, определяющее его цели, задачи и порядок внедрения результатов разработок, их эффективность и указываются лица, ответственные за выполнение указанных заданий.

При тематическом планировании следует также уделять внимание выявлению и анализу факторов, воздействующих на формирование тематики. Необходимо взвешивать технические и коммерческие риски, рассчитывать оптимальное распределение ресурсов и не пренебрегать маркетинговыми исследованиями.

Усложнение и удорожание научных и технических проектов вызывает необходимость постоянного увеличения вложений в инвестиционный процесс. Поэтому все более насущной становится проблема определения риска отсутствия требуемых результатов. Исследования показывают, что для получения наиболее достоверных результатов необходимо оценка совокупного риска, зависящего преимущественно от внутренних, эндогенных факторов (новизны, финансирования, материально-технического обеспечения и т.п.), и коммерческого риска, обусловленного внешними, экзогенными факторами (конкуренцией, спросом, конъюнктурой). Уровень технического риска целесообразно определять путем экспертной оценки исходя из имеющегося на начало выполнения работ научно-технического потенциала.

Также допустимо использовать статистический, кластерный и экономико-математический анализ. Статистический анализ позволяет определить научно-технический потенциал и его влияние на показатели экономического развития, а кластерный анализ дает возможность выявить порядок формирования новых научных направлений и их трансформацию в новые поколения техники. Экономико-математический анализ используется для оптимизации распределения ресурсов.

Таким образом, мы приходим к выводу, что совокупная оценка инвестиционного проекта необходима для обоснования целесообразности включения в тематический план работ с учетом степени риска. Факторами снижения коммерческого риска являются, как показали исследования зарубежных авторов, функциональные преимущества, технологии, уровень патентной защиты и связь с потребителями. Следовательно тематическое планирование должно включать в себя патентные и маркетинговые исследования.

#### **Использованные источники:**

1. Белоусов В.И. Изобретательство и рационализация на предприятии: (Вопросы управления). -- М.: Экономика, 1981.
2. Ламанов А. Мотивация персонала в инновационном бизнесе.
3. Туровцова О.Г. Организация производства и управления. - М.: Инфра-М, 2003. - 368 с.

*Латышева Л.А., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

*Еремина А.А.*

*студент 3 курса*

*факультет «Учетно-финансовый»*

*Россия, г. Ставрополь*

### **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

В работе рассматриваются основные девять особенностей инвестиционных проектов. Так, в данной статье описана взаимосвязь реального инвестирования с операционной деятельностью компании, а также рассмотрен риск реальных инвестиционных проектов и с чем он может быть связан.

Ключевые слова: реальный инвестиционный проект, риск, операционная деятельность, денежный поток.

### **FEATURES OF FORMATION OF A PORTFOLIO REAL INVESTMENT PROJECTS**

The paper discusses the main features of the nine investment projects. So, this article describes the relationship of real investment to the company's operations, as well as considered the risk of real investment projects and what it can be connected.

Keywords: real investment project, risk, operating activities, cash flow.

Процесс формирования портфеля реальных инвестиционных проектов является достаточно сложным и трудоемким, но при сохранении всех этапов создания и при соблюдении всех особенностей, можно получить достаточно хороший результат в виде прибыли.

Таким образом, при отборе в портфель реальных инвестиционных проектов, формируемый предприятиями, имеет ряд особенностей. Данные особенности нельзя назвать рекомендованными, так как они требуют строгого соблюдения. Так, особенности формирования портфеля реальных инвестиционных проектов необходимо учитывать, потому что только так возможно получить доход, при этом уменьшив риск его неполучения.

По моему мнению, можно выделить девять основных условий, которые необходимо соблюдать. Все данные особенности являются важными, поэтому нельзя выделить, например, какое-либо одно обязательное условие. Инвестиционный портфель имеет ряд специфических черт, которые и определяют следующие основные особенности.

Во-первых, реальное инвестирование можно назвать главной формой реализации стратегии экономического развития предприятия. Эта стратегия помогает определить насколько эффективно осуществление данных инвестиционных проектов. Так, само явление стратегического и тактического развития предприятия – это определенная совокупность всех проектов, которые реализуются в различных периодах времени. Реальные инвестиционные проекты помогают предприятию осуществить выход на новые рынки, такие как товарные, региональные и в отдельных случаях даже мировые, а также помогает обеспечивать не временное, а постоянное развитие рыночной стоимости;

Во-вторых, реальное инвестирование напрямую взаимосвязано с операционной деятельностью компании. В процессе развития реального инвестиционного проекта организация может расширить границы своей операционной деятельности, увеличить объем производства и реализации продукции, расширить ассортимент выпускаемых товаров, повысить их качество, снизить текущие затраты и т.д. При получении наиболее больших результатов, прибыли от реализации инвестиционного финансирования зависят показатели операционного процесса в будущем и эффективное развитие компании;

В-третьих, реальное инвестирование обеспечивает обычно наиболее стабильный уровень рентабельности по сравнению с финансовыми инвестициями. Соблюдая сложившуюся закономерность можно точнее составлять прогноз финансовых результатов. Это и является мотивацией для соблюдения данного условия в реальном секторе экономики;

В-четвертых, реализованные реальные инвестиции обеспечивают организации устойчивый денежный поток. Таким образом, можно говорить о том, что чистый денежный поток образуется за счет амортизационных отчислений от основных средств и нематериальных активов. Данное явление происходит даже в те периоды, когда эксплуатация реализованных реальных инвестиционных проектов не приносит компании прибыль.

В-пятых, реальные инвестиции обладают достаточно высокой степенью защиты от инфляции. Так, в условиях такой экономики как инфляционной можно говорить о том, что темп роста цен на различные

объекты реального инвестирования, как правило, опережает темпы роста инфляции.

Так же еще одной особенностью можно назвать то, что реальные инвестиционные проекты можно назвать сам их портфель капиталоемким, поскольку сами проекты, которые входят в различные портфели являются таковыми.

Седьмой особенностью является то, что сам процесс реального инвестирования является достаточно рискованным по сути, можно говорить даже о том, что инвестирование в проекты является наиболее опасным, с точки зрения риска. Данное явление обусловлено тем, что проекты реального инвестирования подвержены высокому риску морального устаревания проектов. Развитие техники происходит быстрыми темпами, так, прогресс сформировал тенденцию к увеличению данного риска на стадии как осуществления реальных инвестиционных проектов, так и их эксплуатации.

Необходимо отметить, что портфель реальных инвестиционных проектов отличается низкой ликвидностью. Это связано с узкоцелевой направленностью большинства форм реальных инвестиций, практически не имеющих в незавершенном виде альтернативного хозяйственного применения. В связи с этим компенсировать в финансовом отношении неверные управленческие решения, связанные с началом осуществления реальных инвестиций, крайне сложно.

Последней особенностью можно назвать то, что портфель реальных инвестиционных проектов является наиболее сложным в управлении.

Так, необходимо сделать вывод о том, что существует девять основных особенностей, которые нужно соблюдать, при желании получения достаточно хорошего результата от данного вида инвестиций в виде прибыли. Особенности формирования портфеля реальных инвестиционных проектов необходимо учитывать, потому что только так возможно получить доход, при этом уменьшив риск его неполучения.

#### **Использованные источники:**

1. Ковалев, В.В. Инвестиции / В.В. Ковалев – М.: Проспект, 2009. – 23 с.
2. Липсиц, И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: Учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. - М.: НИЦ ИНФРА, 2013. - 320 с.
3. Хазанович Э. С. Инвестиции: Учеб. пособие / Э. С. Хазанович. – М.: КноРус, 2011. – 320 с.

Лахонина Н.Д.  
студент 3 курса  
факультет «Экономический»  
Россия, г. Москва

## ТРЕТЬЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ. НОВАЯ ЭНЕРГЕТИКА. НОВАЯ ЭКОНОМИКА

В статье рассматриваются предпосылки возникновения Третьей промышленной революции. Перспективы перехода на использование альтернативных источников энергии. Переход к новой экономике и определение с выбором дорожной карты для всего мира.

*Ключевые слова:* Третья промышленная революция, новая энергетика, новая экономика, альтернативные источники энергии, нефть, инновации, глобальный инновационный индекс.

*This article is about premises of the Third Industrial Revolution. Prospects for the transition to alternative energy sources. The transition to the new economy and choosing new road map for the whole world.*

*Key words:* Third Industrial Revolution, new energy, new economy, alternative energy, oil, innovation, global innovation index.

### 1. Предпосылки Третьей Промышленной Революции.

Вот уже на протяжении нескольких лет во всем мире наблюдается замедление темпов роста ВВП.



**Рисунок 1 Темпы поста ВВП в мире**

*Источник: The world bank [2]*

Особенно резкое снижение темпов роста ВВП. Мы наблюдаем в период с 2007 по 2009 года, и, не смотря на то, что к 2010 году темп роста вернулся на исходный уровень 2006 года, все равно, к 2014 году, темпы роста заметно снизились

По моему мнению, это происходит из-за того что один из факторов который был двигателем последней промышленной революции начинает устаревать.

Рассмотрим, на чем основывались первые две промышленные революции. Три основных столпа заключались в открытии и изобретении:

1. Новых коммуникаций
2. Энергетических ресурсов
3. Новых видов транспорта

Рассматривая период Первой Промышленной Революции, т.е. период конца 18 начала 19 века, мы видим, что в то время был изобретен первый паровой двигатель (новый вид транспорта), впервые начали коммерческое использование телеграфа (новые коммуникации) и в качестве основного энергетического ресурса использовался уголь.

Что касается Второй Промышленной Революции, то ее история начинается в конце 19 начале 20 века, в то время в США налаживалось производство первых автомобилей с двигателем внутреннего сгорания (ДВС), в то же время по всему миру появляются средства радиосвязи. Что касается энергетических ресурсов, то в этот период времени широкое распространение приобретают нефтепродукты.

На данный момент, мы видим, что все предпосылки для начала Третьей промышленной революции уже начали проявляться.

Во первых, это современные коммуникации, в первую очередь – интернет.

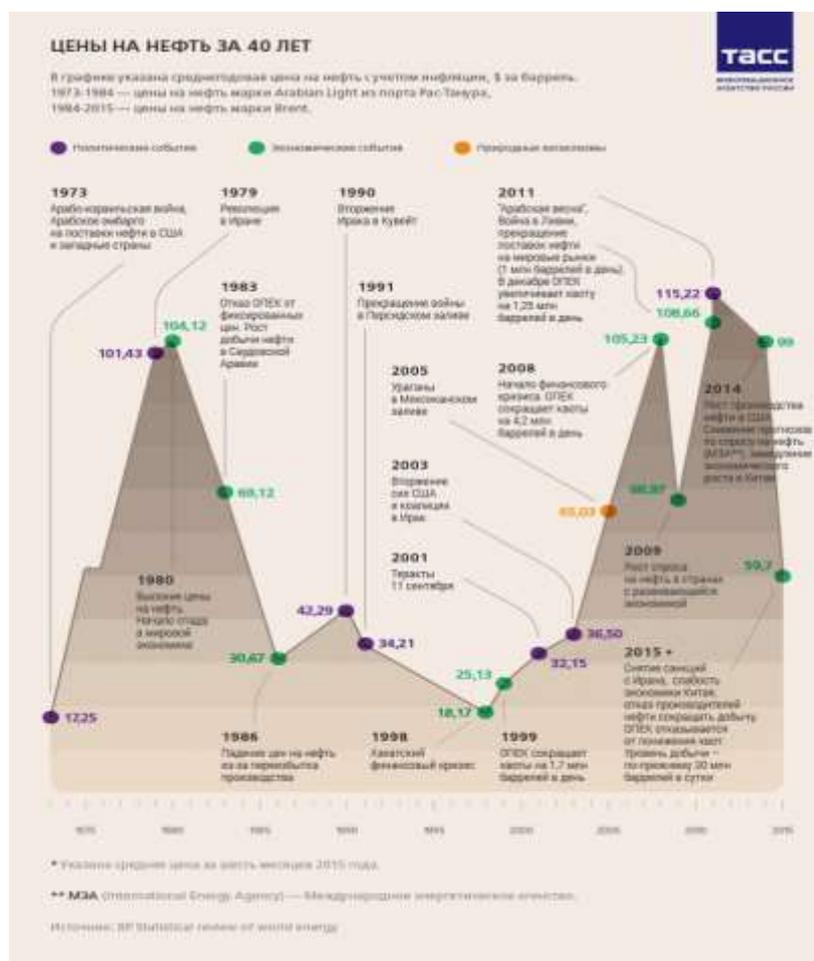
Во вторых, ни для кого не секрет, что в мире появились возобновляемые источники энергии.

В третьих, это новый вид транспорта, притом, что на сегодняшний день существуют даже несколько видов альтернативного вида транспорта – электромобили и также тестируются беспилотные автомобили.

## **2. Новая энергетика**

Ни для кого не секрет, что на данный момент нефть не является столь же эффективным энергетическим ресурсом как раньше.

С каждым годом все больше людей переходят на использование альтернативных источников энергии, таких как солнечная энергия, энергия ветра и воды. Все эти ресурсы являются возобновляемыми и можно даже сказать бесплатными, поскольку ни солнце, ни ветер не пришлет счет за использование электроэнергии.



**Рисунок 2 Цены на нефть за 40 лет**  
 Источник: ТАСС [3]

Начиная с 2014 года нефть начала резко падать в цене, и если в 2014 году стоимость одного барреля нефти составляла 99\$ то на сегодняшний день цена составляет 29.58\$. При этом себестоимость добычи нефти почти равна ее цене.

**Таблица 1 Себестоимость добычи нефти**

Страны мира	Себестоимость 1 барреля добытой нефти, долл. США
США (сланцевая нефть)	20
США (шельф Мексиканского моря)	25
Норвегия (Северное море)	17
Канада (битумная нефть)	16
Россия (новые месторождения)	16
Нигерия	11
Мексика	9
Венесуэла (битумная нефть)	9
Алжир	8
Ливия	7
Россия (действующие проекты)	6
Казахстан	6
Иран	5
Саудовская Аравия	4

Источник: *Деловая жизнь* [4]

Проанализировав представленную выше информацию, можно сделать вывод, что наибольшую прибыль от добычи нефти, на данный момент, получает только Саудовская Аравия, но при условии, если нефть продолжит свое падение, даже эта страна потеряет свое преимущество. Особенно опасно такое падение для стран, например, таких как Россия, экономическое благосостояние которых тесно связано с количеством экспорта нефти и полученной от этого прибыли.

В то время как нефть стремительно падает в цене, и это в основном несет в себе негативные последствия, стоимость солнечной энергии так же стремительно падает с 74\$ за ватт в 1972 году до 0.50 cent в настоящее время. При этом примерно через полгода или год энергия становится абсолютно бесплатной, по скольку примерно именно за этот период окупается установка солнечных панелей на обеспечение энергией целого дома.

На сегодняшний день, не смотря на то, что люди все равно продолжают использовать нефть как основной источник энергии, есть страны, в которых уже начала происходить замена этого энергетического ресурса на возобновляемые источники энергии. Одной из таких стран является Австрия.

Во всей Австрии доля возобновляемых источников электроэнергии составляет 75%, лишь 25% приходится на углеводороды. По этому показателю Австрия лидирует в Европе, за ней следуют Швеция, Португалия, Латвия и Дания. В результате, сейчас 63% всех энергетических потребностей федеральной земли покрывают гидроэлектростанции, 26% даёт энергия ветра, 9% — биомасса и 2% — Солнце.

В России так же много источников возобновляемой энергии, но единственное что мы используем это гидроэлектростанции, которые не покрывают столь же большую часть потребностей, как например в Австрии.

### **3. Новая экономика**

*«Инновации создают широкие условия для ускорения экономического роста стран на всех этапах развития. Однако реализация этих условий не происходит автоматически»*

Для перехода к новой экономике в первую очередь нужно определиться с выбором дорожной карты для всего мира.

По мнению некоторых экономистов для образования новой экономической системы, следует уходить от вертикальной иерархической структуры и переходить на горизонтальную модель, модель взаимопомощи, перейти к созданию зеленой экономике.

И как бы невероятно это не звучало, но, тем не менее, уже сейчас можно увидеть начало зарождения такой системы. И начало создания данной системы положил - Интернет. Благодаря таким сервисам как - CSA (Carsharing Association), Anytimecar, Airbnb (онлайн-платформа для аренды жилья по всему миру); мы приближаемся к более широкому

распространению горизонтальной открытой модели экономики.

Что касается окончательного перехода на источники возобновляемой энергии, а значит и переход к зеленой экономики, по мнению Межправительственной группы экспертов ООН по изменению климата (МГЭИК) к 2050г новые источники энергии будут способны обеспечить до 80% мировой потребности в энергии.

Так же одним из индикаторов, свидетельствующих об изменениях в области экономики и перераспределения бюджетных средств на усовершенствование технологий, является Глобальный Инновационный Индекс.

**Таблица 2 Глобальный Инновационный Индекс за 2015г.**

Страна	Место в мировом рейтинге	Уровень дохода
Швейцария	1	Высокий
Великобритания	2	Высокий
Швеция	3	Высокий
Голландия	4	Высокий
США	5	Высокий
...	...	...
Австрия	18	Высокий
...	...	...
Норвегия	20	Высокий
...	...	...
Китай	29	Выше среднего
...	...	...
Молдова	44	Ниже среднего
...	...	...
Россия	48	Высокий

*Источник: составлена автором по данным WIPO [5]*

Исходя из выше представленных данных и информации из главы два, можно сделать вывод, что, не смотря на, высокий уровень дохода, на большое количество возобновляемых источников энергии, Россия, видимо, пока не стремится использовать все те преимущества, которыми обладает. Ведь экономический потенциал России заключается не только в большом количестве ресурсов, но и большим количеством трудовых ресурсов.

Россия не единственная страна с похожей проблемой, именно поэтому так важно построить такую экономическую модель, которая сможет объединить все государства, быть более направленной на защиту окружающей среды и основанная на высоких технологиях. Скорее всего, создание такой модели быстрее всего произойдет в Европе или возможно в Соединенных Штатах, и Россия, конечно, не сразу присоединится к переходу на такую модель экономики, но по прогнозам многих ученых, глобальный переход к данной структуре экономической системы может произойти уже в середине 21 века. В тот момент, когда процесс перехода от нефти к источникам возобновляемой энергии; от автомобилей с бензиновыми и дизельными двигателями к электромобилям; от закрытой

экономики к зеленой, открытой экономике и будет завершена Третья промышленная революция.

**Использованные источники:**

1. Джереми Рифкин Третья промышленная революция Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом. – Москва 2014;
2. GDP growth (annual %)// The world bank URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.KD.ZG/countries/1W?display=graph> (дата обращения: 29.03.16);
3. Инфографика ТАСС Цены на нефть за 40 лет // ТАСС URL: <http://tass.ru/infographics/8156> (дата обращения: 29.03.16);
4. Себестоимость добычи нефти по странам мира в 2016 году // Деловая жизнь URL: <http://bs-life.ru/finansy/16/sebestoimost-dobichi-nefti2015.html> (дата обращения: 29.03.16);
5. Глобальный инновационный индекс 2015 г. // WIPO URL:[http://www.wipo.int/export/sites/www/econ\\_stat/en/economics/gii/pdf/2015/gii\\_2015\\_rankings.pdf](http://www.wipo.int/export/sites/www/econ_stat/en/economics/gii/pdf/2015/gii_2015_rankings.pdf) (дата обращения: 29.03.16).
6. Россия и санкции: история вопроса, влияние санкций на международные автомобильные перевозки. Измайлова Д.К., Ошорова В.В. Автомобиль. Дорога. Инфраструктура. 2015. № 2 (4). С.1.

*Лашина А.С.*

*3 курс*

*факультет экономики и менеджмента*

*Сазонова А.В.*

*студент 3 курса*

*факультет экономики и менеджмента*

*ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»*

*Россия, г. Курск*

**СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РОССИЙСКИХ  
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА МИРОВОМ РЫНКЕ**

*Статья посвящена вопросам транснационализации российских компаний. Транснациональные корпорации являются одними из главных участников процесса глобализации. В статье рассмотрены основные экономические показатели, определяющие деятельность ТНК, а также составлен и изучен рейтинг крупнейших российских транснациональных корпораций.*

*Ключевые слова: транснациональные корпорации, глобализация, торговые партнеры.*

*Lashina Anna*  
*student*  
*3 course, faculty of economy and management*  
*Kursk State University*  
*Russia, Kursk*

*Sazonova Alla*  
*student*  
*3 course, faculty of economy and management*  
*Kursk State University*  
*Russia, Kursk*

## **CURRENT SITUATION OF THE RUSSIAN TRANSNATIONAL CORPORATIONS ON THE WORLD MARKET**

*Article is devoted to the transnationalization of Russian companies . Multinational corporations are among the main participants and the process of globalization . The article discusses the main economic indicators that determine the activities of TNCs , as well as prepared and studied Russian rating of the largest international corporations .*

*Keywords : multinational corporations , globalization, trade partners .*

Транснационализация одна из важнейших составляющих процесса глобализации. Она обеспечивает единство функционирования мировой экономики. Через транснациональные корпорации и связанные с ними транснациональные банки осуществляются финансовые операции, определяющие развитие мирового хозяйства в целом.

Возникновение российских ТНК на мировом рынке, прежде всего, связано с расширением процесса глобализации, а также с изменением экономической политики в стране. Развитие транснациональных корпораций начинается в 90-х годах XX века, с появлением в России рыночной экономики. Также такое позднее включение России в глобализационный процесс связано с политической обстановкой в стране.

В начале XXI века в России начинается повышение объемов прямых иностранных инвестиций. По данным Центрального банка, экспорт прямых инвестиций в 2011 г. составил 479 496 млн. долл., что на 69929 млн. долл. больше чем в предыдущем году. В относительном выражении это изменение на 17 %. [1]. Основными торговыми партнерами крупнейших российских ТНК являются европейские государства (42,9%), страны СНГ (30,9%) и Северная Америка (19,3%).

Представим в виде таблицы отраслевую структуру российских транснациональных компаний (см. Таблицу 1).

Таблица 1. Отраслевая структура российских ТНК

Отрасль	Доля отрасли
Нефтегазовая промышленность	51,0%
Металлургия	25,6%
Цветные металлы	10,8%

Транспортные компании	5,9%
Другие отрасли	6,6%

По представленным данным можно сделать вывод, что большую часть крупнейших российских ТНК составляют корпорации нефтегазовой отрасли. Она составляет 51% к общему объему российских ТНК. Второе место занимает отрасль металлургии, ее доля – 25,6%. Затем, производство цветных металлов и транспортный бизнес. 6,6% приходится на развитие других отраслей. Это говорит о том, что производство российских транснациональных корпораций ориентировано на эксплуатацию ресурсного потенциала страны.

Рассмотрим рейтинг 10 крупнейших российских ТНК по величине зарубежных активов (см. Таблицу 2). [21, с.4]

Таблица 2. 10 Крупнейших российских ТНК по величине зарубежных активов на конец 2009 г. (млн. долл.)

№	Название	Основные виды деятельности	Зарубежные активы
1	2	3	4
1	«Лукойл»	Добыча, переработка, сбыт нефти, газа, нефтепродуктов	28038
2	«Газпром»	Добыча нефти и газа, сбыт газа, электроэнергетика	19420
3	«Евраз»	Черная металлургия	10363
4	«Северсталь»	Черная металлургия	9907
5	«Мечел»	Черная металлургия, электроэнергетика	~5100
6	«Норильский никель»	Цветная металлургия	~5000
7	«Совкомфлот»	Морской транспорт	~ 4745
8	АФК «Система»	Конгломерат с доминированием телекоммуникаций	~ 4300
9	НЛМК	Черная металлургия ~	4000
10	«Вымпелком»	Телекоммуникации	3756

Как видно из таблицы, лидером является «Лукойл», который имеет дочерние структуры в 35 государствах. Второе место занимает глобальная энергетическая компания «Газпром». На её долю приходится 12% мировой и 69% российской добычи газа. В настоящее время компания активно реализует масштабные проекты по освоению газовых ресурсов полуострова Ямал, арктического шельфа, Восточной Сибири и Дальнего Востока, а также ряд проектов по разведке и добыче углеводородов за рубежом. Горно - металлургические компании располагают активами и филиалами в среднем в 15–20 странах. «Норильский никель», занимающий 6 место имеет 19 зарубежных филиалов, «Северсталь» - 18, «Мечел» и «НЛМК» - 16.

В настоящее время, в связи с политической обстановкой, российские ТНК претерпевают экономические потери. Перед российскими компаниями стоит проблема повышения конкурентоспособности на международном

уровне. Российские ТНК сталкиваются с некоторыми существенными трудностями, такими как: недостаточная ресурсообеспеченность в борьбе за зарубежные активы с конкурентами; высокая стоимость перспективных приобретений; проблемы с интеграцией купленных активов из-за нехватки управленческого опыта.

#### **Использованные источники:**

1. ЦБ «Прямые инвестиции из РФ за рубеж по инструментам и странам – партнерам в 2010 – 2014 годах» // [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit\\_statistics/dir-inv\\_out\\_country.htm&pid=svs&sid=itm\\_58823](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/dir-inv_out_country.htm&pid=svs&sid=itm_58823)
2. Презентация «Экспорт российских прямых инвестиций стабилизировался по мере окончания мирового кризиса» 2010 – М: ИМЭМО РАН – с. 4

*Ледомская Т. Г.  
студент 3 курса  
Арсенян Т. С.  
студент 3 курса*

*направление подготовки «реклама и связи с общественностью»  
Поволжский государственный университет  
телекоммуникаций и информатики  
Россия, г. Самара*

#### **РЕАЛИЗАЦИЯ PR-ПРОЕКТОВ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ**

**Аннотация:** в статье рассматривается и анализируется реализация социального PR-проекта в г. Тольятти. Анализ различных этапов проведения PR- проекта позволил выделить целевые аудитории, на которые была направлена кампания по поддержке людей с ограниченными возможностями.

The article considers and analyzes implementation of social PR-project in the city of Togliatti. An analysis of the various phases of the project PR- possible to identify the target audience for which the campaign in support of people with disabilities was sent.

**Ключевые слова:** социальные проекты, гражданское общество, PR-проекты, городской форум.

**Key words:** social PR-project, civil society, PR-project, city forum.

В современной практике строительства демократического государства в России важное значение имеет процесс построения институтов гражданского общества, о чем свидетельствуют исследования ученых [1, с.12; 2, с. 7; 3, с.40; 4, с.103; 5, с.81]. В процессе политических трансформаций в стране определенные изменения произошли и в сфере информационной политики [6, с.31; 7, с.96], построения основ правового государства [8, с. 72 ; 9, с. 123], в результате чего изменились избирательные технологии [10, с.255], выросла значимость независимых институтов, таких, как общественная палата [11, с.256]. Определенную роль стали играть и

молодежные политические проекты [12,]

В Тольятти, как и в других городах, разрабатываются и воплощаются множество социально-ориентированных проектов. В данном параграфе будут рассмотрены проекты, которые реализуются в городе в настоящее время, либо существуют на протяжении уже нескольких лет. Причиной, по которой выбраны данные проекты, является в первую очередь их территориальная принадлежность – г.о. Тольятти, также все они имеют социальную направленность. Выбрано несколько проектов из разных сфер жизни, что позволит дать более объективную оценку PR-составляющим проектов в г.о. Тольятти. В частности, будут проанализированы основные PR-элементы, используемые в данных проектах. Рассмотрим добровольческий проект «Небезразлично».

Данный проект был реализован в 2012 году. Он был направлен на привлечение внимания общественности к проблеме социализации людей с инвалидностью, цель которого была интеграция людей с ограниченными возможностями в общественную деятельность. Инициаторами проекта являлись специалисты МБУ «Дом молодежных организаций Шанс».

Инициаторы проекта выделяли три основных целевых аудитории, на которые была направлена их деятельность. В частности это жители Тольятти, люди с ограниченными возможностями в возрасте 14-30 лет и родители детей-инвалидов в возрасте до 35 лет, а также молодые люди – добровольцы в возрасте 14-30 лет. Реализация проекта проходила в несколько этапов. Первоначальный этап – организация и проведение социологического исследования на тему «Тольятти – город без ограниченных возможностей». Вторым этапом стал конкурс социальной рекламы «Город без ограниченных возможностей». Его цель – создание социальной рекламы, направленной на интеграцию людей с ограниченными возможностями в жизнь и общество. Конкурс проходил по трем номинациям: наружная, печатная и видео-реклама.

Третьим этапом было проведение лекции-обсуждения «Город без ограниченных возможностей» специалистами МБУ «Дом молодежных организаций Шанс». Лекция проходила на территории Центра социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов Центрального района. Лекция-обсуждение была событием, предвещающим значимый этап проекта – городской форум «Город без ограниченных возможностей».

**Программа форума состояла из нескольких этапов.** Первым этапом была презентация проекта «Небезразлично»; далее участники обсудили две темы: «Безбарьерная среда – инфраструктура для людей с ограниченными возможностями» и «Социализация людей с ограниченными возможностями». В ходе обсуждения были рассказаны истории успеха участников и представлены отчеты о достижениях социально-ориентированных некоммерческих организаций. После обсуждения люди с ограниченными возможностями показали творческие номера. Также на Форуме была организована церемония вручения комплекта компьютерного

оборудования детям с ограниченными возможностями, участвовавшим в благотворительной программе Фонда «Детские Домики». **Партнерами форума были** СГМОО «Молодежь Самары», и ГАОУ СПО Тольяттинский техникум технического и художественного образования.

В рамках проекта «Небезразлично» также была разработана интерактивная флеш-карта. Ее разместили на сайте МБУ «ДМО Шанс». На карте любой желающий, пройдя несложную регистрацию, может отметить адреса, где находятся светофоры для слепых, учреждения, оборудованные пандусом, а также просто организации, где человек с ограниченными возможностями здоровья может посетить бесплатное мероприятие. Воспользовавшись данной картой, человек с ограниченными возможностями может выработать для себя наиболее удобный маршрут движения к пункту назначения. Данная карта с отмеченными обозначениями, проблемными местами на дороге была передана через Комитет по делам молодежи в Департамент социальной поддержки населения Тольятти для дальнейшего использования.

Как PR-элементы, которые направлены на продвижение проекта «Небезразлично», были выявлены публикации в СМИ г.о. Тольятти, проведены мероприятия, проведенные в рамках проекта, которые тоже освещались в СМИ, продвижение в сети Интернет. На городском информационном портале Tlt.ru (<http://tlt.ru>) размещена информация о проекте «Небезразлично». Также о данном проекте писал информационный сервер Tltnews.ru ([www.tltnews.ru](http://www.tltnews.ru)) и новостной интернет-портал Tolyatti.bezformata.ru (<http://tolyatti.bezformata.ru>). Во всех публикациях описывались цели проекта, мероприятия, которые проводились в его рамках, также упоминались организаторы, спонсоры и партнеры.

Мероприятиями в рамках проекта были: Лекция-обсуждение «Город без ограниченных возможностей»; городской форум «Город без ограниченных возможностей». В сети Интернет создан официальный сайт Форума ([www.dmoshans.ru](http://www.dmoshans.ru)), и сообщества в социальных сетях, а именно в Вконтакте (<http://vk.com/dmoshans>), Twitter ([https://twitter.com/dmo\\_shans](https://twitter.com/dmo_shans)), Facebook (<http://www.facebook.com/pages>).

#### **Использованные источники:**

1. Андропова И. В. Политико- правовые и социокультурные условия становления гражданского общества в современной России. Саратов, 2004.
2. Андропова И. В. Гражданское общество: теоретико-методологические исследования // Вестник Оренбургского государственного университета. 2004. №7. С.7-12.
3. Андропова И. В. Гражданское общество в западных теориях // Вестник Оренбургского государственного университета. 2004. №12. С. 40-46.
4. Концыбовская М. Н., Андропова И. В. Современные концептуальные трактовки политической функциональности институтов гражданского общества // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. 2015. Т. 15. №3. С. 103-107.

5. Андропова И. В. Эволюция проблематики гражданского общества в публичном дискурсе В. В. Путина ( на примере президентских посланий) //Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. 2015. Т. 15. №1. С. 81-85.
6. Андропова И. В. , Выводцев В. Н. Правовые основы российской информационной политики // Правовая политика и правовая жизнь. 2012.№2. С. 31-35.
7. Андропова И. В. , Выводцев В. Н. Информационные технологии как инструменты политической модернизации России // Инфокоммуникационные технологии. 2014.Т. 12. №1. С. 96-101.
8. Андропова И. В. , Горелик Д. С. Проблемы формирования правового государства в современной России как важнейшего фактора становления гражданского общества // Вестник Самарского государственного университета. 2007.№3 (53). С. 72-75.
9. Андропова И. В. Государственное управление и политическое развитие современной России // Наука и современность. 2012. №18.С. 123-131.
10. Андропова И. В. , Александрова Т. , Никанорова К. Избирательные технологии в политическом пространстве современной России. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015.№3-2. С. 253-255.
11. Андропова И. В., Челнокова К. PR- деятельность общественной палаты России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015.№3-2. С. 255-257.
12. Андропова И. В. , Тихомиров Н. , Шебека Ю. Реализация молодежных политических проектов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014.№12-2. С. 303-305.

*Леонова А.В.  
студент 4го курса  
Ветрова Л.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра бухгалтерского учета и статистики  
Орловский государственный аграрный университет  
Россия, г. Орел*

### **УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены учет затрат и порядок калькулирования себестоимости винодельческой продукции.

Приведена типовая корреспонденция счетов по учету затрат виноделию.

Перечислены основные документы, используемые при производстве вин и кратко охарактеризовано их назначение.

Ключевые слова: материалы ,калькуляция, затраты, себестоимость.

Учет затрат на винодельческих предприятиях усложняется в виду длительного производственного цикла, наличия значительного количества незавершенного производства.[5]

Для учета затрат используются следующие калькуляционные статьи:

1. *сырьё и основные материалы* - стоимость израсходованных на производство винограда, плодов, ягод, покупных виноматериалов;

2. *вспомогательные материалы* – стоимость всех израсходованных на технологические потребности вспомогательных материалов;

3. *топливо, пар, электроэнергия на технологические цели* - стоимость топлива, пары, электроэнергии, холода и воды на технологические потребности

4. *оплата труда* - основная и дополнительная заработная плата работников винодельческого производства;

5. *отчисления на социальные нужды* - отражаются обязательные отчисления по установленным законодательством нормам в Фонд социальной защиты населения, в государственный фонд содействия занятости;

6. *затраты на подготовку и освоения производства* – затраты на подготовку и освоение производства новых видов продукции и технологических процессов, пусковые затраты;

8. *брак в производстве* - убытки от брака включают затраты на его исправление;

9. *цеховые общепроизводственные затраты* – заработная плата цехового персонала и начисления на нее, затраты на удержание, амортизацию и текущий ремонт помещений цеха, затраты по охране работы и технике безопасности рабочих цеха;

10. *общехозяйственные расходы* – общие для всего предприятия затраты, связанные с управлением и обеспечением работы предприятия;

11. *прочие затраты* – затраты на научно-исследовательские и конструкторские работы, на стандартизацию и технологическую информацию, затраты на сбыт продукции, на рекламу, на специальную упаковку при экспорте и др.[4]

Себестоимость винодельческого производства (виноматериалов, сокоматериалов, вина, соков и т. д.) определяется исходя из суммы затрат на выработку продукции, включая стоимость сырья и материалов, используемых при ее производстве, за вычетом возвратных отходов по ценам возможного их использования [5].

При определении себестоимости продукции винодельческих предприятий используется попередельный полуфабрикатный метод, то есть в конце года по каждому переделу исчисляется себестоимость полуфабрикатов и готовой продукции.

Попередельный метод представляет собой систему, в которой продукция проходит несколько стадий обработки, а все затраты распределяется между однородной продукцией.

При данном методе порядок калькулирования себестоимости продукции они рассчитываются нарастающим итогом от одного технологического передела к другому.

На первом этапе калькулирования себестоимости винодельческой продукции при производстве виноматериалов формируется фактическая себестоимость, которая складывается из затрат, связанных с переработкой (дроблением и прессованием) винограда.

На втором переделе исчисляется себестоимость неотработанного виноматериала, фактическая себестоимость которого включает в стоимость основного материала (виноградное сусло) по фактической себестоимости, принятого на брожение, в соответствии с технологической инструкцией, а также затраты по подготовке дрожжей, брожению сусла и ингредиентов, необходимых для приготовления необработанного виноматериала.

На следующем этапе рассчитывается себестоимость обработанного виноматериала. Фактическая себестоимость складывается из фактических затрат получения необработанного виноматериала, а также затрат, связанных с хранением и обработкой виноматериала в соответствии с рецептурой.

Для организации 2го типа фактическая себестоимость купажированного виноматериала складывается из фактических затрат, связанных с выработкой винодельческого сырья (обработанный, выдержанный виноматериал), и затрат, понесенных на его купажирование, калькуляционной единицей будет считаться 1 дал.

Фактическая себестоимость готового вина на этапе розлива складывается из затрат по купажированию виноматериала и затрат на розлив готового вина (упаковка, укупуровка, этикетка и т.д.

Объектами калькуляции в зависимости от передела могут быть необработанные сокоматериалы и виноматериалы, обработанные сокоматериалы и виноматериалы, вакуум-сусло, выдержанные и купажированные виноматериалы, а также вино в бутылках и бочках.[6]

В качестве калькуляционной единицы в виноделии применяется 1 декалитр (1 дал) – объемная мера жидкости, равная 10 литрам (табл. 1).

Типовая корреспонденция счетов по учету затрат в виноделии приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Бухгалтерские записи учета затрат продукции винодельческих предприятий

Содержание хозяйственных операций	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Списывается сырье и материалы	20	10
Приходуеться используемое вторичное сырье производства	10	20
Начислена заработная плата работникам	20	70

Отчисления на социальные нужды	20	69
Начислена амортизация по основным средствам	20	02
Списывается доля затрат вспомогательных, обслуживающих производств, общепроизводственных и общехозяйственных расходов	20	23, 25, 26, 29
Списываются затраты на исправление брака	20	28
Списываются потери в пределах норм	20	94
Приходятся полуфабрикаты собственного производства	21	20
Списание себестоимости полуфабрикатов	90	21
Отнесение подотчетных сумм, израсходованных на производство	20	71
Оприходование готовой продукции виноделия	43	20

Первичная документация служит исходной информацией для получения большого спектра показателей, характеризующих деятельность винодельческих организаций, применяемых для оперативного руководства, бухгалтерского учета, статистической и оперативной отчетности. Все эти документы являются бланками строгой отчетности и к ним предъявляются особые требования.[4]

Так при производстве винодельческой продукции оформляются следующие документы:

1. Акт о переработки винограда на сусло по белому способу – ф. № П-2 (вино). Акт служит для учета переработанного винограда, выхода сусла и отходов, акт составляет винодел в двух экземплярах, подписывают его начальник цеха, начальник лаборатории, технолог и бухгалтер, утверждает главный инженер.

2. Акт о переработки винограда на сусло по красному способу – ф. № п-3 (вино). Акт составляют при настаивании или брожении сусла на мезге для учета переработанного винограда, выходов виноматериалов (сусла) и отходов (гребней и выжимки). Форму заполняет винодел или бухгалтер в трех экземплярах (один – для бухгалтерии и два – для цеха) и подписывают начальник цеха, начальник лаборатории, технолог и бухгалтер, утверждает главный инженер.

3. Акт о переработки винограда и спиртовании сусло на мезге – ф. № П-4 (вино). Акт составляет винодел в трех экземплярах при спиртовании мезги, если эта операция предусмотрена технологической инструкцией для вина данного наименования. Подписывают его начальник цеха, начальник лаборатории, технолог, бухгалтер, утверждает главный инженер. Акты составляются отдельно для каждой емкости.

4. Акт о спиртовании сусла – ф. № П-5 (вино). Акт для учета израсходованного сырья и выхода виноматериалов после спиртования, составляет винодел в двух экземплярах (для бухгалтерии и цеха). Подписывают его начальник цеха, начальник лаборатории, технолог и бухгалтер, утверждает главный инженер. В акте отражается спиртование сусла в каждой емкости отдельно.

5. Купажный акт форма П-8 (вино). Купажный акт составляют для учета и списания сырья (виноматериалов) и основных материалов (спирта, сахара и др.), израсходованных на купаж, и оприходования полученной купажной смеси. Купажный акт заполняет в двух экземплярах (для бухгалтерии и цеха) винодел или бухгалтер, подписывают начальник цеха, начальник лаборатории, технолог и бухгалтер, утверждает его главный инженер.

6. Журнал учёта движения винодельческого продукта и отходов виноделия – ф. № П-10 (вино). Журнал необходим для количественного учета движения винопродукции по наименованиям и годам урожая (виноматериалов, коньячных спиртов, коньяков) и отходов виноделия. На каждый вид винопродукции и отходов в журнале отводят отдельные листы.

7. Накладная на передачу винопродукции – ф. № П-16 (вино). Накладную составляют для учета винопродукции, передаваемой из цеха в цех и в цех разлива. Накладная выписывается ежедневно. Заполняет форму начальник (мастер) цеха-сдатчика в двух экземплярах в момент отпуска винопродукции.

8. Журнал учёта приёмки сырья – ф. № П-Сп (вино). Журнал заполняет приемщик (весовщик) при поступлении сельскохозяйственного сырья от сдатчиков. Он служит для учета количества сырья по наименованиям плодов и ягод. Основанием для заполнения служат результаты взвешивания сырья, поступающего по сопроводительным документам (накладным).

9. Журнал учёта движения сырья – ф. № П-Зп (вино). Журнал заполняют при поступлении сельскохозяйственного сырья от сдатчиков и направлении его на переработку. Он служит для учета количества, качества и движения сырья по наименованиям плодов и ягод.

10. Акт переработке плодов и ягод на соки – ф. № П-4п (вино). Акт составляет технолог (мастер) в двух экземплярах (для бухгалтерии и цеха) на каждую партию плодово-ягодного сырья, поступившего на переработку. Подписывают акт начальник производственной лаборатории, начальник цеха, технолог (мастер), бухгалтер и утверждает главный инженер. [6]

Таким образом, мы видим, что учет затрат на винодельческих предприятиях сложный, т.к. это связано с длительным производственным циклом.

#### **Использованные источники:**

1. Калькуляция себестоимости продукции Карачковская О.И. Ветрова Л.Н. Экономика и социум 2015 №2-5(15) С.772-773
2. Методика калькулирования себестоимости и тенденции развития учета и анализа затрат на производство птицеводческой продукции. Новикова Е.В. Ветрова Л.Н. В сборнике ПЕРСПЕКТИВЫ НАУКИ -2015 Сборник докладов 2 международного конкурса научно-исследовательских работ. Научный ред. А.В. Гумеров 2015 С.95-98
3. Оценка рисков при формировании бюджета организации с использованием методов прогнозирования Ветрова Л.Н. Матвеев В.В. Экономика и

предпринимательство. 2014 №9(50) С.682-685.

4. Свидерский Е. Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции // Бухгалтерский учет и аудит. - 2010

5. Скрипников Ю.Г. Производство вин: Учебное пособие/ Ю.Г. Скрипников. Мичуринск: изд-во МичГАУ, 2011.

6. <http://www.studopedia.ru> – Учет затрат на производство винодельческой продукции.

*Лобанова Н.О.*

*студент 2 курса магистратуры*

*специальность «Учет, Анализ и аудит»*

*ГАУСЗ*

*Масюк Н.А.*

*генеральный директор*

*ГК «Западно-Сибирский центр налогового консультирования»*

*Россия, г. Тюмень*

## **КАК ОБОСНОВАТЬ РАСХОДЫ НА СОЗДАНИЕ БРЕНДА КОМПАНИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ**

### **Аннотация:**

В данной статье рассматривается вопрос о составе расходов на создание имиджа компании, определены границы понятий «имидж» и «реклама», а также описан порядок включения данных расходов при формировании налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учёт, имидж, бренд, расходы по налогу на прибыль, расходы на рекламу.

Имидж организации – это сформировавшийся, действенный, эмоционально окрашенный образ организации или отдельных её составляющих, наделённых определёнными характеристиками, основанными на реальных или приписываемых свойствах конкретной организации, обладающих социальной значимостью для воспринимающего [3].

В большинстве случаев в расходы по созданию имиджа организаций входят следующие услуги:

1. Разработка стратегии развития публичного имиджа компании (влияние на потребителя через СМИ, формирование общественного мнения, через участие организации в различных социально важных мероприятиях);

2. Создание визуальной концепции развития бренда (создание лаконичного и запоминающегося лейбла компании и различных атрибутов, характеризующих компанию).

В теории, данные услуги направлены на то, чтобы оказать содействие в разработке бренда компании.

Бренд - это термин в маркетинге, символизирующий комплекс информации о компании, продукте или услуге [4].

Далее рассмотрим, вправе ли налогоплательщики учесть расходы на создание бренда при формировании налоговой базы по налогу на прибыль или же данные расходы покрываются за счет чистой прибыли организаций.

Согласно пп. 28 п. 1 ст. 264 НК РФ к прочим расходам, связанным с производством и реализацией, в полном объеме относятся расходы на рекламу производимых (приобретенных) и (или) реализуемых товаров (работ, услуг), деятельности налогоплательщика, товарного знака и знака обслуживания, включая участие в выставках и ярмарках, с учетом положений п.4 ст.264 НК РФ. Пунктом 4 ст. 264 НК РФ установлен открытый перечень, расходов, организации на рекламу, учитываемых как нормируемые (в сумме, не превышающей норматив - 1% выручки от реализации) для целей налогообложения прибыли.

При этом, только те расходы организаций, которые отвечают критериям, установленным в Законе «О рекламе» при определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль включаются в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией в качестве расходов на рекламу.

Исходя из анализа положений закона «О рекламе», информацию о том или ином объекте можно считать рекламой этого объекта, если такая информация одновременно отвечает следующим условиям:

1. распространяется любым способом, в любой форме и любыми средствами;
2. адресуется неопределенному кругу лиц;
3. направлена на то, чтобы привлечь внимание к соответствующему объекту, на формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке.

Согласно положениям Закона «О рекламе» конечной целью рекламы является увеличение объемов реализации товаров организации, а также формирование и поддержка интереса к юридическому лицу, товарам, идеям, начинаниям.

Как уже было сказано к расходам по созданию имиджа организаций могут быть отнесены следующие услуги:

- публикации в СМИ;
- подготовка участия организации в различных социально важных мероприятиях;
- создание лейбла компании и различных атрибутов, характеризующих компанию и т.п.

Поскольку данная информация может быть распространена любым способом, в любой форме и любыми средствами первое условие для отнесения информации к рекламной выполняется.

Бренд представляет собой в первую очередь комплекс информации об организации, который способствует формированию положительного имиджа

организации, и доступ к этой информации имеет неопределенный круг лиц.

Под положительным имиджем предприятия следует понимать устойчивое представление клиентов, партнеров и общественности о престиже предприятия, качестве его товара и услуг, репутации.

Для контрагентов - положительный имидж компании позволяет воспринимать компанию как стабильного, платежеспособного, благонадежного партнера. И как следствие это будет способствовать привлечению деловых партнеров, расширению рынка сбыта и т.п.

Для общественности - положительный имидж позволяет идентифицировать компанию, в том числе и как социально-ориентированное и социально-значимую фирму.

Таким образом, разработка стратегии развития публичного имиджа компании и формирование визуального концепта компании направлены на формирование положительного имиджа компании.

Учитывая вышеизложенное, условия, установленные в Законе «О рекламе», о том, что рекламная информация должна быть направлена на то, чтобы привлекать внимание к соответствующему объекту, на формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке, а также о том, что рекламная информация должна быть адресована неопределенному кругу лиц выполняются.

Поскольку все условия для отнесения информации об объекте к рекламной информации соблюдены можем сделать вывод, что расходы по созданию бренда организации соответствуют положениям Закона «О рекламе».

Из этого следует, что, расходы по созданию бренда организации налогоплательщики вправе учесть в составе расходов на рекламу для целей налогообложения прибыли в полном или частичном объеме, в зависимости от вида предоставленных услуг.

Позиция Минфина РФ по учету расходов по созданию бренда организации отсутствует. Судебная практика по данному вопросу не сформирована.

#### **Использованные источники:**

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации» от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016).
2. Федеральный закон от 13.03.2006г. № 38-ФЗ (ред. от 08.03.2015) «О рекламе».
3. Имидж [Электронный ресурс]: Материал из Википедии — свободной энциклопедии : Версия 78006313, сохранённая в 07:34 UTC 26 апреля 2016 / Авторы Википедии // Википедия, свободная энциклопедия. — Электрон. дан. — Сан-Франциско: Фонд Викимедиа, 2016. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=78006313>
4. Бренд [Электронный ресурс]: Материал из Википедии — свободной энциклопедии : Версия 77974773, сохранённая в 16:47 UTC 24 апреля 2016 / Авторы Википедии // Википедия, свободная энциклопедия. — Электрон.

дан. — Сан-Франциско: Фонд Викимедиа, 2016. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=77974773>

*Логвиненко Е.В., к.э.н.  
доцент  
Попова Я.А.  
студент 2 курса  
Гуманитарный институт  
Северный (Арктический) федеральный университет  
имени М.В. Ломоносова  
направление «экономика»  
Россия, г. Северодвинск*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ ПИРАМИДЫ**

*Аннотация: В статье сформулирована теоретическая модель финансовой пирамиды.*

*Ключевые слова: финансовая пирамида, геометрическая прогрессия, доход, экспоненциальный рост, участники пирамиды.*

Современные финансовые пирамиды строятся по принципу обеспечения дохода за счёт постоянного привлечения денег от новых участников пирамиды. Эти фирмы не производят реальных товаров, не инвестируют в прочие проекты, их целью является привлечение как можно большего числа участников для улучшения материального и финансового положения организаторов этой пирамиды.

Цели создания финансовых пирамид:

- 1) Обогащение основателя пирамиды.
- 2) Изъятие у населения правительственных облигаций, по которым государство вынуждено было выплачивать проценты.
- 3) Сокращение денежной массы в обращении.
- 4) В большинстве странах, по принципу пирамиды построена система пенсионного обеспечения.

Признаки финансовых пирамид:

1) Наличие рекламы, обещающей невероятно высокие процентные выплаты. Процентные ставки при этом могут достигать 30, 50, и даже 100% годовых, что значительно превышает средние показатели по рынку заимствований.

2) Сосредоточенность внимания руководителей фирмы исключительно на пиар. Грамотные продавцы, пафосные презентации, сайты, рекламные рассылки — всё рассказывает пайщикам, как им повезло, и сколько они могут заработать. При этом не предоставляется никакой конкретной информации, которую можно перепроверить на основании данных из независимых источников.

3) Использование специфических терминов, которые могут быть непонятными непрофессионалам.

4) Анонимность организаторов и координаторов. Отсутствие

офиса, официальной регистрации, устава, разрешения осуществлять деятельность на территории России.

5) Небольшая плата для стартового участия. Это позволяет охватить большую часть населения, которая легко смирилась с потерей таких средств без обращения в судебные органы.

6) Предлагается вложиться в проект, реализацию которого невозможно проверить.

7) Применение мошенниками разнообразных “партнерских программ”. Суть их состоит в том, что человеку, уже вложившему деньги, предлагают “привести” в компанию своих друзей и знакомых. Причем, за каждого нового члена клиенту обещают выплачивать премию.

8) У фирмы нет других клиентов, кроме самих вкладчиков. Нельзя увидеть ни покупателей, ни поставщиков, ни посредников.

Наличие хотя бы одного из перечисленных признаков может оказаться свидетельством того, что организация, является финансовой пирамидой.

Суть любой финансовой пирамиды можно представить с помощью наипростейшей математической модели — геометрической прогрессии. Большая доля заработка приходится на самую верхнюю ступень пирамиды, нижние же ступени пирамиды получают копейки.

Для определения возможного числа участников финансовой пирамиды воспользуемся этой формулой геометрической прогрессии  $b_n = b_1 \cdot q^{n-1}$ . Эта формула дает экспоненциальный рост участников финансовой пирамиды.

Предположим, что организатор привлек в финансовую пирамиду двух участников. По формуле геометрической прогрессии можно рассчитать максимальное количество уровней этой пирамиды. За основу возьмем население России 146100000 человек.

$$\log_2 146100000 = n - 1$$

$n - 1 = 27,122$ , где  $n - 1$  - максимальное количество уровней пирамиды.

Следовательно, на территории России максимальное количество уровней финансовой пирамиды равно 27.

Предположим, что организатор пирамиды, обещая 100 % ежемесячную доходность, находит двух вкладчиков, готовых вложить в пирамиду по 1000 рублей.

Через пятнадцать месяцев количество человек участвующих в финансовой пирамиде превысит население России.

До бесконечности число участников финансовой пирамиды расти не может, и через некоторое время пирамида рухнет, так как в пирамиду не будут поступать денежные средства, а участники пирамиды будут забирать деньги.

Но так как в финансовой пирамиде участвовать будет не все население России, а некоторая его часть, и организатор пирамиды будет переводить поступающие денежные средства за границу, то приведенное выше

количество уровней является теоретическим максимумом и оно недостижимо.

Выигрыш в финансовой пирамиде зависит только от количества проигравших и размера их проигрыша. Больше деньгам в пирамиде взяться не от куда. Формула, которая наглядно иллюстрирует это положение, выглядит так:

$$\sum_{i=1}^m V_i = \sum_{j=1}^n P_j$$

где,

m – количество участников финансовой пирамиды, получившие прибыль, включая создателя пирамиды;

n – количество участников пирамиды, оставшиеся в убытке;

$V_i$  – прибыль i-того участника;

$P_j$  – убыток j-того участника.

Меняя значение любого параметра в этой формуле, мы должны компенсировать его изменением другого параметра. Например, если хотим увеличить прибыль выигравших участников, то нужно либо уменьшить количество выигравших, либо увеличить количество проигравших, либо увеличить размер проигрыша, либо сделать комплексное изменение этих параметров. Если же мы хотим уменьшить размер проигрыша, то можно это сделать за счет увеличения количества проигравших участников (это достигается либо увеличением количества уровней и/или привлечением большего количества участников на каждом уровне), за счет уменьшения количества выигравших участников и за счет уменьшения размера выигрыша.

Любая финансовая пирамида изначально обречена на провал, т.к. против нее работают эти две незыблемые математические формулы.

#### **Использованные источники:**

1. Маккей Ч. «Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы» Часть 1.издано в 1998 г.
2. Исследовательская группа ЦИРКОН: Финансовая активность населения России в 1998-2011 годах: “Эксклюзивный маркетинг”. Москва 2011год <http://www.zircon.ru/upload/iblock/d6a/MFAN-2011.pdf>
3. Курносов В. «По ту сторону финансовой пирамиды». [http://www.aferizm.ru/moshen/mlm/m\\_pir\\_kyrnosov-head.htm](http://www.aferizm.ru/moshen/mlm/m_pir_kyrnosov-head.htm)
4. Региональное отделение ФСФР в Юго-Западном регионе <http://www.orel.ffms.ru/4kontr/fp.htm>.
5. Финансовые пирамиды – как они работают? [http://fortrader.ru/articles\\_forex/finansovye-piramidy-kak-oni-rabotayut.html](http://fortrader.ru/articles_forex/finansovye-piramidy-kak-oni-rabotayut.html).
6. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Институциональные аспекты таргетирования инфляции. \\ Экономика и предпринимательство- №4-2 - 2015 – С.138-141

7. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Макроэкономическое моделирование инфляции. \National Association of Scientists (NAS): ежемесячный научный журнал: –Ч. 1. – 2015. – №2 (7). – С. 143-146
8. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Эконометрические модели инфляционного таргетирования. \ Экономика и предпринимательство- №12-2 (53-2)- 2014 – с.569-576
9. Логвиненко Е.В. Модель несбалансированной инфляции в экономике России: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук - Нижний Новгород, 2004
10. Загорецкая О.С., Кожина Е.В., Логвиненко Е.В., Мокеева Е.В., Новиков А.В., Сохарева Н.А. Микро – и макроэкономика (продвинутый уровень). Учебное пособие для магистрантов / Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова, филиал в г. Северодвинске, Гуманитарный институт, Кафедра экономики. Архангельск, 2015.

*Логвиненко Е.В., к.э.н.*

*доцент*

*Попова Я. А.*

*студент 2 курса*

*Гуманитарный институт*

*Северный (Арктический) федеральный университет*

*имени М.В. Ломоносова*

*направление «экономика»*

*Россия, г. Северодвинск*

## **ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД**

*Аннотация: В статье рассматривается история развития и принципы работы финансовых пирамид.*

*Ключевые слова: финансовые пирамиды, типы финансовых пирамид, многоуровневая пирамида, финансовая пирамида – Схема Понзи.*

История существования финансовых пирамид может быть прослежена, начиная с 17-18 века – в Англии Компания Южных морей (1711-1721 гг.), во Франции Миссисипская компания (1717-1720 гг.), Всеобщая компания Панамского межокеанского канала (1880-1889 гг.). Первые финансовые пирамиды известны с начала XVIII века, причем создавались они исключительно на благо государства.

В 1711 году на должность британского лорда-казначея, как именовались тогда премьер-министры, был назначен Роберт Хартли. Государственный долг казначейства в те годы достиг колоссальной суммы — 30 млн. фунтов стерлингов. Задача заключалась в том, чтобы изъять у населения правительственные облигации, по которым казначейство вынуждено было выплачивать проценты. С этой целью Хартли создал «Компанию южных морей», которая якобы будет осваивать Южную Америку с ее несметными сокровищами. В лондонских газетах очень кстати были опубликованы несколько статей, суливших владельцам акций этой

компания фантастические доходы. В качестве иллюстрации приводились фотографии ацтекских вождей, сплошь увешанных золотом. Британцы попались на эту удочку. Они с готовностью обменивали правительственные облигации на акции компании, в результате чего компания аккумулировала 80% всех облигаций. Более того, рыночная стоимость акций «Компании южных морей» поднялась как на дрожжах — к середине 1720 года за них платили в 10 раз больше номинальной стоимости.

В 1715 году после смерти короля Людовика XIV регентом Франции был назначен герцог Филипп Орлеанский. Экономика страны находилась в плачевном состоянии. Причиной тому было отсутствие денег, причем не только в казне, отягощенной большими долгами, но и у граждан. Джон Ло, которого герцог привлек к делу, довольно быстро решил эту проблему. Он создал банк, начал печатать бумажные деньги, предоставляя промышленности и торговле щедрые кредиты. Благодаря этому экономика Франции возрождалась на глазах, в связи с чем Филипп Орлеанский заявил, что если 500 миллионов бумажных ливров произвели столь благоприятный эффект, то еще 500 миллионов окажутся не менее полезными. Но дальнейшее увеличение денежной массы привело к тому, что бумажные деньги начали обесцениваться, то есть возникла другая проблема — как изымать излишки денег из обращения? В конце 1717 года Джон Ло основал «Компанию Индий» для освоения принадлежащей Франции долины реки Миссисипи. Парижские газеты наперебой принялись печатать рассказы о сказочно богатом крае, жители которого с восторгом встречают французов и несут им золото, драгоценные камни и другие богатства в обмен на безделушки. Несколько десятков старых судов, которые имело акционерное общество, с помощью журналистских перьев превратились в огромный флот, везущий в Европу золото и серебро, пряности и табак. Хотя компания выплачивала более чем скромные дивиденды, ее акции поднялись в цене до невиданных размеров. Спрос на акции превышал их выпуск, и, едва объявляли об очередной эмиссии, у дверей компании выстраивались огромнейшие очереди. Жители провинции забрасывали свое хозяйство и стремились в Париж, стояли днем и ночью, под дождем — только бы купить несколько ценных бумаг. Ажиотаж был такой, что 500-лировая акция продавалась уже за 20 тысяч ливров, то есть десять акций равнялись по цене 15 центнерам серебра. На самом деле за банкноты, которые можно было обменять на серебро, французы покупали ничего не стоящие бумажки. Это выяснилось в начале 1720 года, когда в парижской прессе появились сообщения о том, что члены правления «Компании Индий» срочно распродают свои акции. Дальше все происходило точно так же, как и в Британии. За тем лишь исключением, что Джон Ло, оскобленный до глубины души подозрениями в корысти, покинул Францию и отправился в Венецию сочинять трактат «История финансов времен регентства».

Следующую **финансовую пирамиду** придумал в 1919 году итальянец **Чарльз Понзи**. Однажды он получил письмо, из которого выпал

купон Всемирного Почтового Союза. Цены на марки были одинаковые во всех странах, но после Первой мировой войны курс иностранных валют по отношению к доллару резко упал. И Понзи быстро сообразил, что купив марку в Испании, ее можно продать в Америке в шесть раз дороже. Однако Чарльз сразу понял бесперспективность такого бизнеса: огромные затраты на транспортировку, да и продажа большого количества марок выглядела не реальной.

Тем не менее, в газете появилось любопытное объявление: «Операции с почтовыми купонами. Через полтора месяца ваш доход 50%. Чарльз Понзи». Понзи придумал, как зарабатывать на сделанном открытии: он больше не собирался продавать марки, при этом «операции с почтовыми купонами» - великолепное прикрытие для объяснения вкладчикам, откуда он берет деньги. В конце 1919 года, заняв 200 долларов, он снимает помещение и закупает канцелярские принадлежности. На первых порах он рекламирует созданную компанию среди своих знакомых, которые и становятся первыми вкладчиками. **По истечении 45 дней первые вкладчики получили по 150% от своих вложенных средств, как Понзи и обещал.** И никто не задумался, что вернул он их не с прибыли от продажи почтовых купонов, а из средств следующих вкладчиков. Спустя некоторое время Чарльз Понзи обзаводится помощницей, так как сам уже не успевал регистрировать вкладчиков. Большинство инвесторов, получая деньги, тут же несли их обратно, чтобы вложить по новой. Власти были в замешательстве – на то время не было законов против такой деятельности - **Понзи стал первооткрывателем такой системы** заработка. Однако уже вскоре один из помощников Понзи опубликовал статью, где разоблачил истинное положение вещей. И тогда полиция выдала запрет на дальнейший прием вкладов до полного выяснения обстоятельств. Естественно толпы вкладчиков начали забирать свои деньги. Колоссальные деньги столь же стремительно были потеряны, как и заработаны. В конце XX века опыт косвенного регулирования денежной массы широко применялся на просторах СНГ и Восточной Европы. В России, например, помимо акционерного общества «МММ», которое прославилось назойливыми роликами про Леню Голубкова, финансовые пирамиды строили еще 1700 фирм. В Румынии компания «Каритас» нагрела 400 тысяч соотечественников на \$450 миллионов. В Албании в 1997 году проходимцы, используя «схему Понзи», ограбили две трети населения страны, в результате чего дело дошло до народных волнений. Сейчас принято считать, что создание финансовых пирамид происходило при полном попустительстве властей.

Приведенные примеры не исчерпывают опыт финансовых пирамид в мировой экономике, но все они имеют общие черты.

Можно определить два типа финансовых пирамид:

1. Многоуровневая пирамида;
2. Финансовая пирамида – Схема Понзи.

Принцип работы многоуровневой пирамиды заключается в том, что каждый участник пирамиды, вступая, платит начальный взнос, а потом приглашает новых участников (двух или более). Доходом участников являются вступительные взносы вновь вступивших. Продолжительность жизни таких пирамид небольшая, т.к. число участников стремительно растет, и предел достигается быстро.

Схема Понзи заключается в том, что каждый участник пирамиды, вступая, платит начальный взнос, а потом, в отличие от многоуровневой схемы, не нужно привлекать новых участников — нужно ждать.

Первым участникам организатор выплачивает проценты дохода из своих личных средств, после чего слухи о схеме с отличной доходностью распространяются, и новые участники сами идут к организатору. Как правило, пирамиды второго типа существуют дольше.

Таблица 1. Финансовые пирамиды в ретроспективе.

Год	1711	1717	1919	1989	2016
Страна, основатель	Англия, Роберт Хартли	Франция, Джон Ло	Италия, Чарльз Понзи	Россия, Сергей Мавроди	ЮАР, Сергей Мавроди
Название	Компания Южных морей	Миссисипская компания	Схема Понзи	МММ	МММ

#### Использованные источники:

1. Маккей Ч. «Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы» Часть 1, 1998 г.
2. Исследовательская группа ЦИРКОН: Финансовая активность населения России в 1998-2011 годах: “Эксклюзивный маркетинг”. Москва 2011 год <http://www.zircon.ru/upload/iblock/d6a/MFAN-2011.pdf>
3. Курносов В. «По ту сторону финансовой пирамиды». [http://www.aferizm.ru/moshen/mlm/m\\_pir\\_kyrnosov-head.htm](http://www.aferizm.ru/moshen/mlm/m_pir_kyrnosov-head.htm)
4. Финансовые пирамиды – как они работают? [http://fortrader.ru/articles\\_forex/finansovye-piramidy-kak-oni-rabotayut.html](http://fortrader.ru/articles_forex/finansovye-piramidy-kak-oni-rabotayut.html).

*Логвиненко Е.В., к.э.н.  
доцент*

*Попова Я.А.*

*студент 2 курса*

*Гуманитарный институт*

*Северный (Арктический) федеральный университет*

*имени М.В. Ломоносова  
направление «экономика»*

*Россия, г. Северодвинск*

#### **РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ**

*Аннотация: В статье рассматриваются особенности рынка ценных бумаг в России.*

*Ключевые слова: рынок ценных бумаг, эмитент, фондовый рынок,*

*перераспределение, инвестирования свободных денежных средств.*

Рынок ценных бумаг - неотъемлемый элемент рыночной экономики.

Инфраструктура рынка последние годы динамично развивается, количество эмитентов и участников рынка увеличивается, повышается их профессиональный уровень. Рынок ценных бумаг является и таким финансовым институтом, который осуществляет функцию формирования вложения капиталов.

Перед государством в настоящее время стоят задачи: сформировать эффективный рынок ценных бумаг, использовать весь его потенциал как отрасли развития и роста инвестиций, сформировать эффективную систему - регулятор оборота российских ценных бумаг.

Чтобы решить эти задачи, необходимо более глубокое исследование рынка ценных бумаг в России как института, его природы. Необходимо также обосновать практические направления развития данного рынка.

Функционирование российского рынка ценных бумаг на протяжении всего своего развития отличается особенностью: ведущее место в общем объеме рассматриваемого рынка занимает рынок государственных ценных бумаг. Количество государственных ценных бумаг на фондовом рынке России и в настоящий момент значительно. Они представляют собой наиболее развитый рыночный способ формирования государственного долга.

В России выбрана смешанная модель фондового рынка, на котором одновременно и с равными правами присутствуют и коммерческие банки, имеющие все права на операции с ценными бумагами, и небанковские инвестиционные институты.

Несмотря на все отрицательные характеристики, современный российский фондовый рынок - это динамичный рынок, развивающийся на основе:

- быстро расширяющейся практики покрытия дефицитов федерального и местного бюджетов за счет выпуска долговых ценных бумаг;
- расширяющегося выпуска предприятиями и регионами облигационных займов;
- быстрого улучшения технологической базы рынка;
- открывшегося доступа на международные рынки капитала;
- быстрого становления масштабной сети институтов - профессиональных участников рынка ценных бумаг и других факторов.

Формирование фондового рынка в России повлекло за собой возникновение, связанных с этим процессом, многочисленных проблем, преодоление которых необходимо для дальнейшего успешного развития и функционирования рынка ценных бумаг.

Сейчас состояние рынка ценных бумаг в России следует

охарактеризовать как тяжелое. Последнее время он развивается неравномерно и не соответствует потребностям экономики. Рынок корпоративных ценных бумаг либо стагнирует, либо обслуживает инвесторов, главным образом иностранных. Российское население играет на отечественном фондовом рынке крайне незначительную роль.

В связи с этим следует провести целевую переориентацию рынка ценных бумаг. Вместо обслуживания быстро растущих финансовых запросов государства, перераспределения крупных портфелей акций и спекулятивного бума вокруг новых торгово-финансовых компаний, не имевших ранее реальных активов, - вместо выполнения этих задач, имеющих вторичное значение, рынок ценных бумаг должен быть направлен на выполнение своей главной функции - на преодоление инвестиционного кризиса, аккумуляцию свободных денежных ресурсов для направления их на цели восстановления и последующего роста производства в России. Большой рынок нуждается в более профессиональном регулировании, в предупреждении крупного падения рынка ценных бумаг. Очевидна необходимость введения уже сейчас элементов долгосрочного, стратегического управления в структуры рынка ценных бумаг на микро- и макроуровне.

Также необходимо провести укрупнение структур фондового рынка, т.к. в России количество фондовых и товарно-фондовых бирж в несколько раз больше, чем в развитых странах, что при слабости финансовых и информационных связей ведет к раздробленности фондового рынка в стране.

Цель рынка ценных бумаг – аккумулировать финансовые ресурсы и обеспечить возможность их перераспределение путем совершения различными участниками рынка разнообразных операций с ценными бумагами, т. е. осуществлять посредничество в движении временно свободных денежных средств от инвесторов к эмитентам ценных бумаг.

Задачами рынка ценных бумаг являются:

- мобилизация временно свободных финансовых ресурсов для осуществления конкретных инвестиций;
- формирование рыночной инфраструктуры, отвечающей мировым стандартам;
- развитие вторичного рынка;
- активизация маркетинговых исследований;
- трансформация отношений собственности;
- совершенствование рыночного механизма и системы управления;
- обеспечение реального контроля над фондовым капиталом на основе государственного регулирования;
- уменьшение инвестиционного риска;
- формирование портфельных стратегий;
- развитие ценообразования;
- прогнозирование перспективных направлений развития.

Давая общую оценку значения ценных бумаг в экономике, можно

выделить следующие важнейшие моменты. Во-первых, ценные бумаги выступают гибким инструментом инвестирования свободных денежных средств юридических и физических лиц. Во-вторых, размещение ценных бумаг – эффективный способ мобилизации ресурсов для развития производства и удовлетворения других общественных потребностей. В-третьих, ценные бумаги активно участвуют в обслуживании товарного и денежного обращения.

Рынок ценных бумаг выступает составной частью финансовой системы государства, характеризующейся институциональной и организационно – функциональной спецификой.

Развитие рынка ценных бумаг вовсе не ведёт к исчезновению других рынков капиталов, происходит процесс их взаимопроникновения, взаимостимулирования. С одной стороны, рынок ценных бумаг оттягивает на себя капиталы, но с другой - перемещает эти капиталы через механизм ценных бумаг на другие рынки, тем самым способствует и их развитию.

В заключении можно сказать, что эффективно работающий рынок ценных бумаг выполняет важную макроэкономическую функцию, способствуя перераспределению инвестиционных ресурсов, обеспечивая их концентрацию в наиболее доходных и перспективных отраслях и одновременно отвлекая финансовые ресурсы из отраслей, которые не имеют четко определенных перспектив развития. Таким образом, рынок ценных бумаг является одним из немногих возможных финансовых каналов, по которым сбережения перетекают в инвестиции. В то же время рынок ценных бумаг предоставляет инвесторам возможность хранить и преумножать их сбережения.

#### **Использованные источники:**

1. Берзон Н. И. Фондовый рынок / Под ред. проф. Н. И. Берзона. — Учебное пособие для вузов экономического профиля. — М.: Вита-Пресс, 1998.
2. Галанов В. А. Рынок ценных бумаг. — 2-е издание. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 448 с.
3. Галанов В. А. Ценные бумаги: Учебное пособие. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2008. - 288 с.
4. Буренин А. Л. Рынки ценных бумаг и производных финансовых инструментов. М.: Финансы и статистика, 2009.
5. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Институциональные аспекты таргетирования инфляции. \\ Экономика и предпринимательство- №4-2 - 2015 – С.138-141
6. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Инфляционное таргетирование и проблема независимости центрального банка. \\Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: –Ч. 1. – 2015. – №2 (7). – С. 146-147
7. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Макроэкономическое моделирование инфляции. \\Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: –Ч. 1. – 2015. – №2 (7). – С. 143-146

8. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Эконометрические модели инфляционного таргетирования. // Экономика и предпринимательство- №12-2 (53-2)- 2014 – с.569-576
9. Логвиненко Е.В. Модель несбалансированной инфляции в экономике России: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук - Нижний Новгород, 2004

*Логвиненко Е.В., к.э.н.  
доцент  
Попова Я.А.  
студентка 2 курса  
Гуманитарный институт  
Северный (Арктический) федеральный университет  
имени М.В. Ломоносова  
направление «экономика»  
Россия, г. Северодвинск*

### **МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ ПИРАМИДЫ**

*Аннотация: В статье рассматривается зависимость срока жизни финансовой пирамиды от процента, который организатор переводит за границу.*

*Ключевые слова: доход, аккумуляция денежных средств, доход собственника, участники финансовой пирамиды.*

Финансовые пирамиды строятся по принципу обеспечения дохода за счёт постоянного привлечения денег от новых участников пирамиды. Эти фирмы не производят реальных товаров, не инвестируют в прочие проекты, их целью является привлечение как можно большего числа участников для улучшения материального и финансового положения организаторов этой пирамиды.

Построим две модели финансовой пирамиды. Приток финансовых ресурсов в пирамиду представляет собой вклады участников, отток – проценты участникам, которые они снимают, и доходы собственников пирамиды, которые, мы полагаем, аккумулируются на зарубежных счетах (переводы за границу).

Вариант 1.

Доход участников 50% ежемесячно, перевод за границу 50% каждый месяц со всей суммы, которая находится в пирамиде. Участники пирамиды забирают только начисляемые проценты. Каждый участник приглашает в пирамиду двух дополнительных участников. Население города Н равно 620 человек, по данным социологического опроса в финансовой пирамиде согласен участвовать каждый 10 человек.

1. Первый месяц. Организатор приглашает в пирамиду двух участников. Они вкладывают в пирамиду по 1000 рублей. В пирамиде 2000 рублей. Аккумуляция денежных средств 1000 рублей. Остается в пирамиде 1000 рублей.

2. Второй месяц. 1000 рублей в пирамиде каждый участник приглашает по 2 человека. В пирамиду приходят четыре человека. Они вкладывают по 1000 рублей. В пирамиде 5000 рублей. Аккумуляция денежных средств 2500 рублей (остается 2500 рублей), выплачивает проценты первым двум каждому по 500 рублей. Остается в пирамиде 1500 рублей.

3. Третий месяц. 1500 рублей в пирамиде. В пирамиду приходят восемь человек. Они вкладывают по 1000 рублей. В пирамиде 9500 рублей. Аккумуляция денежных средств 4750 рублей (остается 4750 рублей), выплачивает проценты всего 3000 рублей. Остается в пирамиде 1750 рублей.

4. Четвертый месяц. 1750 рублей в пирамиде. В пирамиду приходят еще 16 человек. Они вкладывают по 1000 рублей. В пирамиде 17750 рублей. Аккумуляция денежных средств 8875 рублей (остается 8875), выплачивает проценты всего 7000 рублей. Остается в пирамиде 1875 рублей.

5. Пятый месяц. 1875 рублей в пирамиде. В пирамиду приходят еще 32 человека. Они вкладывают в пирамиду по 1000 рублей. В пирамиде 33875 рублей. Аккумуляция денежных средств 16937,5 рублей (остается 16937,5 рублей), выплачивает проценты всего 15000 рублей. Остается в пирамиде 1937,5 рублей.

6. Шестой месяц. Достигнут, максимум населения, согласного участвовать в финансовой пирамиде.

- Первые два участника выиграли, по 1000 рублей плюс по 1000 рублей процентами, то есть общий выигрыш равен по 1000 рублей

- Следующие четыре участника выиграли, по 1000 рублей плюс по 500 рублей процентами, то есть общий выигрыш равен по 500 рублей.

- Следующие восемь участников получили только то, что положили 1000 рублей, то есть общий выигрыш равен 0 рублей.

- Следующие шестнадцать участников лишились половины денежных средств, которые они вложили в пирамиду.

- Следующие тридцать два участника лишились всех средств, которые они вложили в пирамиду.

Общее аккумуляция денежных средств равно 34062,5 рублей.

Аккумуляция денежных средств делится на затраты составляют 10% равны 3406,25 рублей и доход собственника составляет 90% равен 30656,25 рублей.

Вариант 2.

Теперь рассмотрим ситуацию, когда доход участников 50% ежемесячно, перевод за границу составляет 70% каждый месяц со всей суммы, которая находится в пирамиде. Участники пирамиды забирают только начисляемые проценты. Каждый участник приглашает в пирамиду двух дополнительных участников. Население города N равно 620 человек, по данным социологического опроса в финансовой пирамиде согласен участвовать каждый 10 человек.

1. Первый месяц. Организатор приглашает в пирамиду двух участников. Они вкладывают в пирамиду по 1000 рублей. В пирамиде 2000 рублей. Аккумуляирование денежных средств 1400 рублей. Остается в пирамиде 600 рублей.

2. Второй месяц. 600 рублей в пирамиде каждый участник приглашает по 2 человека. В пирамиду приходят четыре человека. Они вкладывают по 1000 рублей. В пирамиде 4600 рублей. Аккумуляирование денежных средств 3220 рублей (остается 1380 рублей), выплачивает проценты первым двум каждому по 500 рублей. Остается в пирамиде 380 рублей.

3. Третий месяц. 380 рублей в пирамиде. В пирамиду приходят восемь человек. Они вкладывают по 1000 рублей. В пирамиде 8380 рублей. Аккумуляирование денежных средств 5866 рублей. В пирамиде остается  $8380 - 5866 = 2514$ . Следовательно, первым двух организатор сможет выплатить проценты (всего 1000 рублей), а следующей четверке не сможет (необходимо 2000 рублей).

- Первые два участника получили по 1000 рублей (вложенные деньги в финансовую пирамиду), то есть общий выигрыш равен 0 рублей
- Следующие четыре участника лишились всех средств, которые они вложили в пирамиду.
- Следующие восемь участников лишились всех средств, которые они вложили в пирамиду.

Общее аккумуляирование денежных средств равно 10486 рублей.

Аккумуляирование денежных средств делится на затраты составляют 10% равны 1048,6 рублей и доход собственника составляет 90% равен 9437,4 рублей.

Показатели	Вариант 1	Вариант 2
Население	620	620
Количество участников	62	14
доход участника, %	50	50
перевод за границу, %	50	70
Срок жизни	6 месяцев	3 месяца

Рассмотрев два случая, которые отличаются только процентом, переводимым за границу, можно сделать вывод. Чем больше процент, который переводит организатор финансовой пирамиды за границу, тем меньше просуществует сама финансовая пирамида. И наоборот, чем меньше процент, который переводит организатор финансовой пирамиды за границу, тем больше просуществует сама финансовая пирамида.

#### **Использованные источники:**

1. Маккей Ч. «Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы» Часть 1. издано в 1998 г.
2. Исследовательская группа ЦИРКОН: Финансовая активность населения России в 1998-2011 годах: “Эксклюзивный маркетинг”. Москва 2011 год <http://www.zircon.ru/upload/iblock/d6a/MFAN-2011.pdf>

3. Курносов В. «По ту сторону финансовой пирамиды».  
[http://www.aferizm.ru/moshen/mlm/m\\_pir\\_kyrnosov-head.htm](http://www.aferizm.ru/moshen/mlm/m_pir_kyrnosov-head.htm)
4. Региональное отделение ФСФР в Юго-Западном регионе  
<http://www.orel.ffms.ru/4kontr/fp.htm>.
5. Финансовые пирамиды – как они работают?  
[http://fortrader.ru/articles\\_forex/finansovye-piramidy-kak-oni-rabotayut.html](http://fortrader.ru/articles_forex/finansovye-piramidy-kak-oni-rabotayut.html).
6. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Инфляционное таргетирование и проблема независимости центрального банка. \\\Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: –Ч. 1. – 2015. – №2 (7). – С. 146-147
7. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Макроэкономическое моделирование инфляции. \\\Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: –Ч. 1. – 2015. – №2 (7). – С. 143-146
8. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Юридическое содержание понятия существенность в оценочной деятельности. \\\ Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: – Ч. 6. – 2015. – №2 (7). – С. 100-102
9. Логвиненко Е.В. Модель несбалансированной инфляции в экономике России: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук - Нижний Новгород, 2004

*Логвиненко Е.В., к.э.н.  
доцент*

*Коробова Т.С.*

*студент, 2 курс*

*Северный (Арктический) федеральный  
университет имени М.В. Ломоносова*

*Россия, г. Северодвинск*

## **ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

*Аннотация. В статье рассматривается влияние кризиса на состояние экономики страны.*

*Ключевые слова: экономический кризис, динамика ВВП, структура экспорта России.*

Экономический кризис - это резкое ухудшение состояния экономики страны, проявляющееся в значительном спаде производства, в нарушении сложившихся производственных связей, в банкротстве предприятий, в росте безработицы.

Рассмотрим отрицательные стороны образовавшегося экономического кризиса: в 2015 году снижение мировых цен на энергоресурсы, торговля которыми составляет основной источник доходов российского бюджета, стало не единственной причиной спада российской экономики. Кризисное положение было вызвано рядом политических причин.

Ситуация с ценами на нефть на мировом рынке также оказала

решающее влияние на российский кризис 2015 года. Так, летняя цена на нефть прошлого года снизилась со 115 до 60 долларов за баррель. Еще одним главным минусом является сокращение экспорта с 120331,2 млн.долларов до 62468,1, что обусловлено, в первую очередь, снижением мировых цен на российскую нефть, экспорт на которую упал по сравнению с 2012 годом.

Стагнация в российской экономике была официально признана еще в 2013 году. Мы неконкурентоспособны по сравнению с мировым рынком и отстаём в производственном и техническом плане. Так называемая «нефтяная игла» по-прежнему остается единственной статьей доходов для государственного бюджета. Это значит, что вся экономика государства оставалась чувствительна к малейшему изменению мировых цен на сырье.

Последствия кризиса для населения страны, следующие: благосостояние людей ухудшилось, прогнозируемый спад реальных доходов граждан в 2015 году составит 2,8%. Инфляция составила 11,4%. Уровень безработицы в России на 2015 год составил около 6%. Цены на потребительские товары продолжают расти. Так, во время кризиса цены на продукты питания к 2015 году поднялись на 30%. Цены на одежду поднялись на 25%.

Негативное влияние экономического кризиса: в первую очередь, изменение доходов людей, их возможностей и потребностей в период кризиса можно назвать основополагающим фактором благосостояния населения. Следующим важным фактором является рост цен, как на отечественные, так и иностранные товары. Спад курса рубля по отношению к иностранно валюте является одной из наиболее острых проблем современности. На этом фоне мы наблюдаем рост безработицы, обусловленный сокращением рабочих мест, задержки выплат заработной платы.

На фоне всех вышеперечисленных минусов экономического кризиса, можно обнаружить и преимущества. Проанализируем изменение динамики ВВП.

Таблица 1-Динамика и отраслевая структура ВВП России (млн.долл.)

Показатель	2012	2015	Изменение, %
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	66 926,9	80 412,5	20,2
в том числе:			
Валовая добавленная стоимость в основных ценах	57 759,2	72 371,0	25,3
в том числе:			
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2 014,8	3 173,3	57,5
Рыболовство, рыбоводство	104,5	192,5	84,1
Добыча полезных ископаемых	5 581,1	7 065,6	26,6
Обрабатывающие производства	7 693,0	10 238,4	33,1
Производство и распределение	1 777,8	2 019,4	13,6

электроэнергии, газа и воды			
Строительство	4 280,4	4 277,4	-0,1
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	9 891,6	11 403,5	15,3
Гостиницы и рестораны	530,1	647,8	22,2
Транспорт и связь	4 598,9	5 303,2	15,3
Финансовая деятельность	2 408,4	3 164,7	31,4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	10 019,3	12 376,5	23,5
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	4 080,2	5 914,6	45,0
Образование	1 531,5	1 970,7	28,7
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1 957,3	2 935,9	50,0
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	914,3	1 190,3	30,2
Деятельность домашних хозяйств	375,8	496,9	32,2
Чистые налоги на продукты	9 167,6	8 041,6	-12,3

Из представленных расчетов следует, что наиболее быстрыми темпами рос объем производства товаров и услуг в отраслях: сельское хозяйство рыболовство, добыча полезных ископаемых, обрабатывающее производство, финансовая деятельность, транспорт и связь, государственное управление и обеспечение военной безопасности, здравоохранение, деятельность домашних хозяйств. Данные показатели не дают повода для волнений и означают только развитие экономики страны. Рассмотрим структуру экспорта России и проанализируем ее изменение.

Таблица 2-Структура экспорта России.

Наименование товарной отрасли	2012		2015		Изменение, %
	млн.долл.	%	млн.долл.	%	
ВСЕГО:	120331,2	100,0	62468,1	100,0	
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	4095,6	3,4	4227,7	6,8	3,4
Минеральные продукты	43761,5	36,4	18382,3	29,4	-6,9
Топливо-энергетические товары	42916,0	35,7	17698,7	28,3	-7,3
Продукция химической промышленности, каучук	7052,0	5,9	5997,0	9,6	3,7

Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	75,0	0,1	48,7	0,1	0,0
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2283,3	1,9	1712,7	2,7	0,8
Текстиль, текстильные изделия и обувь	512,0	0,4	608,1	1,0	0,6
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	185,4	0,2	206,4	0,3	0,1
Металлы и изделия из них	7215,2	6,0	4809,2	7,7	1,6
Машины, оборудование и транспортные средства	10271,1	8,5	7349,1	11,8	3,2
Другие товары	1964,1	1,6	1428,2	2,3	0,7

Из представленных данных видим, что незначительно увеличилась доля экспорта продовольственных и сельскохозяйственных товаров, продукции химической промышленности, машины, оборудование и транспортных средств. Таким образом, кризис создает предпосылки для трансформации системы - перехода ее в новое качественное состояние и замены новой, более эффективной системой.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#) (дата обращения: 20.02.2016).
2. Добрынин А.И., Тарасевич Л.С. Экономическая теория: Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2014. 544 с.
3. Статистика внешней торговли // Федеральная Таможенная Служба URL: [http://customs.ru/index.php?option=com\\_newsfts&view=category&id=52&Itemid=1978](http://customs.ru/index.php?option=com_newsfts&view=category&id=52&Itemid=1978) (дата обращения: 21.02.2016).
4. Добрынин А.И., Журавлева Г.П. Мировой экономический кризис и трансформация рыночной модели хозяйства // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. №6.
5. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Инфляционное таргетирование и проблема независимости центрального банка. // Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: – Ч. 1. – 2015. – №2 (7). – С. 146-147
6. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Макроэкономическое моделирование инфляции. // Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: – Ч. 1. – 2015. – №2 (7). – С. 143-146

7. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Юридическое содержание понятия существенность в оценочной деятельности. \ \ Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: – Ч. 6. – 2015. – №2 (7). – С. 100-102

8. Логвиненко Е.В. Модель несбалансированной инфляции в экономике России: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук - Нижний Новгород, 2004

*Логвиненко Е.В., к.э.н.  
доцент*

*Семакина А.А.  
студент*

*Северный (Арктический) федеральный университет  
имени М.В. Ломоносова  
Россия, г. Северодвинск*

## **ПРОБЛЕМА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

*Аннотация. В статье рассматриваются цели кредитования, основные причины невозврата, а также пути решения данной проблемы.*

*Ключевые слова: потребительский кредит, отсрочка кредита, «среднестатистический заемщик», невозврат кредита.*

В последние годы кредитование в России приобрело чрезвычайно широкую популярность. У некоторых наших граждан на руках оказалось сразу два-три, так называемых, «потребительских» кредита. По данным Центробанка, на начало 2014 года общий объём кредитов, выданных Российскому населению представляет собой 10,4 триллиона рублей. Население берет потребительские кредиты, порой не задумываясь о том, как они будут их выплачивать. Всё происходит потому, что людям очень хочется купить, например, новый холодильник или телевизор, а в это время кредиторы уверяют потребителей в том, что кредит - это недорого, удобно и легко.

В целом, можно выделить два вида займов: **вынужденные**, когда необходимая сумма нужна срочно и обязательно, и **свободные**, когда от задействованных средств люди хотят получить дополнительную прибыль, или приобрести имущество, на которое не хватает личных сбережений [1].

Дорогие покупки – главная причина популярности кредитных продуктов во всем мире. Новая квартира или автомобиль стоят намного больше, чем среднестатистический гражданин может заработать за год или два. А ссуды в банке позволяют наслаждаться своим приобретением уже сегодня, выплачивая его много лет [4].

Рассмотрим основные цели кредитования.

Оценить в целом такое явление, как массовое кредитование, можно с помощью простого анализа целей, на которые люди берут ссуды в финансовых организациях. По данным главных российских банков, картина

выглядит приблизительно так: ипотека – 20%, автокредиты – 13%, ссуды под залог недвижимости – 6%, кредиты для бизнеса – 7%, потребительские кредиты – 54% [5].

Время от времени банковские и другие кредитные организации проводят исследования и изучают своих клиентов, чтобы определить, кто в основном нуждается в их услугах, какие категории населения являются более рискованными, а с кем сотрудничать лучше всего. На базе такого анализа они находят своего «среднестатистического» и «идеального» заемщика. Молодые люди чаще пользуются их услугами – более 70% ссуд приходится на лиц возрастом до 35 лет. В то же время, именно они чаще задерживают платежи и нарушают условия договора – в 45% случаев при потребительских кредитах, 30% – в автокредитовании и почти в 20% – заемщики, которые оформили ипотеку [3].

Таблица 1

Динамика роста задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВВП

Дата	ВВП, млрд руб.	Задолженность по ипотечным жилищным кредитам, млн руб.	Доля задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВВП, %
01.01.14	66 689	2 648 287	3,97
01.01.13	62 599	1 997 204	3,19
01.01.12	55 500	1 478 982	2,71
01.01.11	46 309	1 129 373	2,5
01.01.10	38 807	1 010 889	2,6
01.01.09	41 277	1 070 329	2,6
01.01.08	33 248	611 212	1,8
01.01.07	26 904	233 897	0,87
01.01.06	21 625	52 789	0,24
01.01.05	17 048	17 772	0,1

Источник: Росстат, ЦБ РФ. Расчеты: РУСИПОТЕК

Вывод: с 2005 г. по 2014 г. наблюдается рост задолженности по ипотечным жилищным кредитам и рост доли их задолженности.

Россияне не возвращают кредиты – они не считают это преступлением. Доля россиян, которые готовы не возвращать кредиты, выросла в текущем году до 19%. По мнению экспертов, такой негативный настрой россиян связан с политической неуверенностью и экономической нестабильностью [2].

Выделяется сегмент должников в возрасте от 30 до 40 лет, этот сегмент превышает предшествующий (20–30 лет) и последующий (40–50 лет) примерно на 15–20 %. «По территориальному признаку мы наблюдаем явный уход просроченной задолженности в регионы, в средние и мелкие города с численностью населения менее 300 тыс. человек, где сложнее собирать. При этом суммы просроченной задолженности у женщин заметно скромнее, чем у мужчин». Причины невозврата долга распределяются так:

оспаривание суммы задолженности — 20 %, ухудшение финансового состояния — 19 %, потеря работы — 15 %, не знание о факте задолженности или забывчивость — 13 %, непонимание условий кредитного договора — 8 %, нежелание погашать кредит — 6 % [4].

В зависимости от кредитной политики, принятой в банке, он чаще всего предусматривает следующие превентивные меры: со второго дня просрочки кредитная организация начинает начислять пени. Кроме того, взимается неустойка за несвоевременное поступление очередной суммы, а, иначе говоря, штраф. Конкретные размеры и условия пеней и неустоек прописаны в договоре. Эти санкции применяются, если заемщик опоздал с очередным платежом на непродолжительное время, не более одного месяца. Если график платежей был нарушен не менее трех раз в течении одного календарного года, причем не обязательно подряд, банк может потребовать досрочного погашения кредита (это также должно быть указано в кредитном договоре). Если платежи не поступают в течении трех месяцев, кредитная организация имеет право подать иск в суд, выдвинув требование погасить кредит за счет продажи имущества неплательщика, либо продажи залогового имущества. По российским законам, возврат заемных средств, не обеспеченных залогом может быть произведен только по решению суда. В случае ипотеки, банк имеет право с согласия заемщика реализовать залоговое имущество, направив вырученные от продажи суммы, на погашения кредита. Остаток должен быть перечислен неплательщику. Если заемщик не дает согласие на эту операцию, кредитная организация передает иск в суд и недвижимость продается с публичных торгов [3].

Существует несколько общепринятых способов утрясти ситуацию с проблемной **задолженностью** по кредиту. Банк может предоставить вам **отсрочку платежа** по выплате основного долга, разрешив какой-то срок вносить только проценты, увеличить срок погашения кредита или предоставить «кредитные каникулы», полностью заморозив платежи по кредиту. Правда, последний вариант используется крайне редко.

Можно снизить размер ежемесячного взноса по кредиту путем реструктуризации **задолженности**. Чаще всего это происходит следующим образом: срок погашения кредита продлевается и за счет этого ваш ежемесячный взнос по кредиту уменьшается, то есть используется принцип **рассрочки платежа**. Правда, вам при этом придется заплатить больше денег в виде процентов, но при форс-мажоре подобные соображения становятся второстепенными. Кроме того, когда дела пойдут на лад, ничто не мешает вам погасить **задолженность** по кредиту досрочно, тогда и на процентах переплачивать не придется [7].

Схемы поддержки заемщика, испытывающего финансовые трудности, могут быть разными, их подбирают в соответствии с особенностями каждого предприятия и сложившейся ситуации. Но в банках не случайно настаивают на предельной откровенности в отношении характера этих трудностей. Помогать будут лишь тому, чьи проблемы посчитают явлением временным,

случайным. Если сложившееся положение сочтут критическим, вам посоветуют решить проблему **взыскания долга** радикально, обычно путем продажи **залога** [6].

Таким образом, для добросовестного заемщика в случае тяжелой финансовой ситуации, когда появляется риск неплатежа по кредитным выплатам, существует единственный правильный выход – уведомить об этом свой банк и попросить отсрочки платежей, для чего придется изменить условия первоначального договора.

#### **Использованные источники:**

1. Логвиненко Е.В. Модель несбалансированной инфляции в экономике России: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук - Нижний Новгород, 2004
2. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Инфляционное таргетирование и проблема независимости центрального банка. \\\Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: –Ч. 1. – 2015. – №2 (7). – С. 146-147
3. Логвиненко Е.В. Полякова М.Е. Макроэкономическое моделирование инфляции. \\\Национальная ассоциация ученых (НАУ): ежемесячный научный журнал: –Ч. 1. – 2015. – №2 (7). – С. 143-146
4. Океанова З.К. Экономическая теория. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: 2008. - 652 с
5. Электронный учебник по курсу «Экономика» (авт. Бирюков В.А., Зверев А.Ф. и др.), <http://www.ido.rudn.ru/ffec/econ-index.html>
6. [www.rating.rbc.ru](http://www.rating.rbc.ru) – сайт РБК-рейтинг
7. Антонов А. Удобный кредит кому повредит? // Современная торговля. 2011. - № 4. - Стр.6-10.
8. Самаруха В.И., Федотов Д.Ю. Актуальные вопросы развития финансовой системы: Сб. науч. тр. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2008. - Стр 116.

*Логвиненко Е.В., к.э.н.  
доцент*

*Семакина А.А.  
студент*

*Северный (Арктический) федеральный университет  
имени М.В. Ломоносова  
Россия, г. Северодвинск*

### **РОССИЙСКИЙ СЕВЕР: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ**

*Аннотация. В статье рассматривается роль северных территорий для Российской Федерации, а также затронуты проблемы социально-экономического характера Севера России.*

*Ключевые слова: северные территории, природно-ресурсный потенциал, социально-экономический потенциал.*

Северные территории являются опорой для развития экономики и

социальной сферы государства. Более 60% территории России приходится на 24 северных региона и приравненные к ним территории, где проживает 10,04 млн. человек или 6,86% населения России. Северные территории вносят значительный вклад в экономическое развитие и доходы бюджетной системы страны. Они не только природная кладовая, но и мощный производственный потенциал – здесь производится около 40% ВВП [2].

Полностью к районам Крайнего Севера РФ и приравненным к ним местностям относятся республики Карелия, Коми, Саха (Якутия), Тыва, Камчатский край, Архангельская, Магаданская, Мурманская, Сахалинская области, Ненецкий, Ханты-Мансийский-Югра, Чукотский и Ямало-Ненецкий автономные округа. В остальных 11 регионах к северным районам отнесено часть территории [3].

Значение Севера для Российской Федерации определяется его исторической и геополитической ролью, территориальным и природно-ресурсным потенциалом, на основе которого будет обеспечено возрождение экономической мощи России. В северных территориях сосредоточено почти 80 процентов запасов всех полезных ископаемых страны. В этом обширном регионе находится около трети экологически чистой территории Земли. И в этом отношении Север является глобальным экологическим и стратегическим резервом не только России, но и всей планеты.

Геополитическая роль заключается в том, что по территории северных регионов проходит почти вся морская граница Российской Федерации.

Значительную роль для транспортной системы России играет Северный морской путь, который может быть важнейшим каналом оживления жизнедеятельности территории Севера и ключевым звеном в становлении на коммерческих началах международной транспортной магистрали, обеспечивающей кратчайший выход европейских стран и России на перспективные рынки Азиатско-Тихоокеанского региона [4].

Общероссийская и мировая значимость Севера состоит и в том, что здесь живет большое число аборигенных народов [3].

Роль районов Севера будет еще больше возрастать в связи с тем, что на их территории располагается практически вся сырьевая база для обеспечения устойчивого развития страны [5].

В районах Севера производится до 40% ВВП страны, 18% электроэнергии, добывается более 90% природного газа, 75% нефти, 80% золота, 90% меди и никеля, почти все алмазы, кобальт, платиноиды, апатитовый концентрат [6].

Перспективы российского государства, обеспечение национальной безопасности России в целом в значительной степени зависят от того, насколько комплексно и эффективно будут использованы геополитический, природно-ресурсный, экономический и интеллектуальный потенциалы ее северных территорий.

Помимо вышеперечисленных потенциалов северные регионы тесно связаны с экономическими трудностями. После распада Советского Союза

резко сократилась роль государственного регулирования экономики Севера. Это привело к закрытию многих градообразующих предприятий, сокращению численности воинских частей, что в свою очередь, спровоцировало массовый отток населения из северных регионов. Уезжают трудоспособные молодые люди 25–30 лет, уезжают и не возвращаются многие абитуриенты, поступающие в вузы. Ведущие предприятия области уже столкнулись с нехваткой кадров в сфере судоремонта, ЖКХ, на горнорудном секторе, в геологии. Быстро идет старение кадров. Вузы, филиалы столичных институтов, университетов, средние специальные учебные заведения готовят в большинстве юристов, психологов, социологов, экономистов. Закрываются целые поселки и даже города, особенно те, в которых были расквартированы воинские части, авиационные подразделения [5].

Население Магаданской области и Чукотки за последние 15 лет сократилось вдвое; из северных районов Восточной Сибири и Дальнего Востока с 1991 года выехало примерно 750 тыс. жителей. В общей сложности население северных территорий сократилось на 20%, «на материк» уехало два миллиона человек. Общие итоги миграции населения районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностям представлены в таблице 1 [7].

Таблица 1

Миграция населения районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностям

	Миграционный прирост (+), (-)				
	2000	2005	2010	2012	2013
Районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности	-51077	-49647	-60741	-71164	-94332
Республика Алтай	-224	+103	-54	-513	-549
Республика Бурятия	-1402	-945	-1573	-2356	-2307
Республика Карелия	+1217	+138	-1031	-972	-798
Республика Коми	-6776	-7312	-8630	-10786	-10534
Республика Саха (Якутия)	-6394	-5084	-7126	-8359	-9130
Республика Тыва	-922	-821	-1751	-3682	-3411
Забайкальский край	+155	+36	-232	-362	-377
Камчатский край	-4363	-2371	-481	-58	-1208
Красноярский край	-6491	-7498	-6224	-4906	-5873
Пермский край	-115	-103	-127	-703	-627
Приморский край	-279	-159	-576	-728	-1122
Хабаровский край	-2501	-2294	-3748	-6102	-7844
Амурская область	-1189	-190	-1166	-2326	-2674
Архангельская область	-6108	-5044	-7956	-10244	-9848
в том числе:					
Ненецкий авт. округ	-187	-59	-130	+50	-12

Архангельская область без авт. округа	...	...	...	...	-9836
Иркутская область	-2974	-3702	-5303	-8489	-8648
Магаданская область	-5151	-2667	-1889	-2106	-2142
Мурманская область	-9926	-5177	-6713	-7925	-10017
Сахалинская область	-4997	-2956	-3124	-1516	-2189
Томская область	-1927	-2037	-1020	-2567	-2586
Тюменская область	+12678	-1185	-1164	+3872	-12094
в том числе:					
Ханты-Мансийский авт. округ – Югра	+13898	-1153	+3745	+4999	-4478
Ямало-Ненецкий авт. округ	-1309	-69	-4953	-1127	-7616
Тюменская область без авт. округов	...	...	...	...	-
Чукотский авт. округ	-3388	-379	-853	-336	-354

Пришли в упадок золотодобывающая и рыбоперерабатывающая отрасли. Специфика региона тяжело отразилась на общих для всей России проблемах работников бюджетной сферы, оборонных предприятий, военнослужащих [4].

Наличие финансовых преференций, которые оплачиваются из бюджета или за счет предприятий, привело к тому, что производимая здесь продукция оказывается неконкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках: в стоимость товаров и услуг приходится закладывать дополнительные расходы на поддержку северных льгот для наемных работников.

Активная политика по совершенствованию технологии производства, расширению номенклатуры и ассортимента конечной продукции, привлечение иностранных инвесторов позволяют отраслевому комплексу предприятий лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности Севера России сохранять и расширять рынки сбыта [1].

Таким образом, северные территории играют важную роль для обеспечения устойчивого развития страны. Но развитие севера невозможно без полноценной реализации имеющегося социально-экономического потенциала, поскольку для эффективного управления развитием северных территорий необходимо иметь представление о потенциале, возможностях, условиях и способах приведения его в действие.

#### **Использованные источники:**

1. Домнина И., Маркова Н. Монахова Т. Государственное регулирование в регионах Севера // Экономист. 2009. – №3. – Стр. 79-146
2. Истомина А., Павлов К., Селин В. Экономика арктической зоны России // Общество и экономика. - 2008. - № 7. -Стр.158-172.
3. Котляков В.М., Агранат Г.А. Российский Север - край больших возможностей // Вестник Российской академии наук. - 2007. - № 1.
4. Юшкин Н.П. Арктика в стратегии реализации топливно-энергетических перспектив. М.: Наука, 2006. - Стр. 254.

5. БГД - Регионы России. Социально-экономические показатели / Федеральная служба государственной статистики, 1999-2015. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\\_14p/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/Main.htm) (дата обращения: 29.04.2016.).
6. Логвиненко Е.В. Модель несбалансированной инфляции в экономике России: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук - Нижний Новгород, 2004

*Логинова Е. С.  
студент гр. БЭс-143 2 курс  
Махова А. А.  
студент гр. БЭс-143 2 курс  
Овчинникова И.В.  
научный руководитель, старший преподаватель  
(СПД) КузГТУ  
Россия, г. Кемерово*

### **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

**Аннотация:** данная статья посвящена бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций.

**Ключевые слова:** Бухгалтерский учет, долгосрочные инвестиции, затраты, расходы.

Инвестирование средств – это вложение ресурсов с целью увеличения объема функционирующего капитала. Инвестиции, срок действия которых превышает год, относятся к долгосрочным.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций, утвержденным приказом МФ РФ от 30.12.1993 г. № 160, долгосрочные инвестиции – это затраты организации на создание, увеличение размеров и приобретение внеоборотных активов сроком использования свыше года, не предназначенных для продажи, за исключением вложений в государственные ценные бумаги, ценные бумаги и уставные капиталы других организаций.[1]

Для отражения в бухгалтерском учете операций, связанных с осуществлением долгосрочных инвестиций, используется балансовый счет 08 «Вложения во внеоборотные активы», на котором учитываются инвестиции по направлениям вложений капитального характера (видам) на специально открываемых субсчетах:

- 08-1 «Приобретение земельных участков»;
- 08-2 «Приобретение объектов природопользования»;
- 08-3 «Строительство объектов основных средств»;
- 08-4 «Приобретение объектов основных средств»;
- 08-5 «Приобретение нематериальных активов»;
- 08-6 «Перевод молодняка животных в основное стадо»;
- 08-7 «Приобретение взрослых животных»;

- 08-8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ» и др.[4]

Долгосрочные инвестиции связаны со следующими видами деятельности:

- капитальное строительство в виде нового строительства, реконструкции, расширения и технического перевооружения действующих предприятий и объектов непродуцированной сферы;
- приобретение зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств и других объектов (или частей) основных средств;
- приобретение земельных участков и объектов природопользования;
- приобретение и создание активов нематериального характера.[3]

Субъектами инвестиционной деятельности при капитальном строительстве, расширении и реконструкции объектов недвижимости являются:

- инвесторы – юридические или физические лица, осуществляющие вложение инвестиций в создание и воспроизводство основных средств в форме собственных, заемных и привлеченных средств;
- заказчики – уполномоченные инвесторами юридические и физические лица, осуществляющие реализацию объектов капитальных вложений;
- застройщики – организации, специализирующиеся на практической организации строительства объектов и контроле его осуществления;
- подрядчики – юридические или физические лица, выполняющие работы по строительству на основе договоров подряда;
- собственники – юридические или физические лица, обладающие правом собственности, то есть правом владения, пользования и распоряжения объектом строительства;
- пользователи объектов законченных капитальных вложений – юридические и физические лица, которым собственники передают построенные объекты в пользование на определенных условиях.[2]

К задачам учета долгосрочных инвестиций относятся:

- своевременное, полное и достоверное отражение всех произведенных расходов при строительстве объектов по их видам и учитываемым объектам;
- обеспечение контроля хода выполнения строительства и ввода в действие производственных мощностей и объектов основных средств;
- правильное определение и отражение инвентарной стоимости вводимых в действие возведенных и приобретенных объектов основных средств, земельных участков, объектов природопользования и нематериальных активов;
- обеспечение контроля за наличием и использованием источников финансирования долгосрочных инвестиций.

Объекты долгосрочных инвестиций при постановке на учет подлежат оценке. Оценка производится исходя из фактических затрат, связанных с приобретением (возведением) объекта, к которым относятся:

- стоимость проектно-изыскательских, геологоразведочных и буровых работ;
- затраты на строительные-монтажные работы, включая монтаж оборудования;
- расходы на доведение объекта до состояния, пригодного для использования;
- затраты на отвод земельных участков и переселению;
- затраты на коренное улучшение земель (мелиорация, осушение и т. п.);
- затраты на многолетние насаждения;
- затраты на формирование основного стада;
- расходы по уплате процентов по заемным средствам, до постановки объекта на учет.[2]

Учет долгосрочных инвестиций ведется по фактическим затратам:

- в целом по строительству и по отдельным объектам (зданию, сооружению и др.), входящим в него;
- по приобретенным отдельным объектам основных средств, земельным участкам, объектам природопользования и нематериальным активам.[4]

Сформированная первоначальная стоимость объектов основных средств, нематериальных и других активов, принятых в эксплуатацию и оформленных в установленном порядке, списывается со счета 08 в дебет счетов 01 «Основные средства», 03 «Доходные вложения в материальные ценности», 04 «Нематериальные активы» и др. Затраты по завершённым операциям формирования основного стада списываются со счета 08 в дебет счета 01 «Основные средства».

Сальдо по счету 08 отражает величину капитальных вложений организации в незавершённое строительство и приобретение основных средств и нематериальных активов, а также сумму незаконченных затрат по формированию основного стада.

#### **Используемые источники:**

1. Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций, утв. письмом Министерства финансов РФ от 30.12.1993 № 160.
2. Овчинникова, Ирина Васильевна. Бухгалтерский финансовый учет : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / И. В. Овчинникова, Е. И. Левина; ФГБОУ ВО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева», Каф. упр. учета и анализа. Кемерово, 2016. 424 с.
3. Учет договоров строительного подряда (ПБУ 2/2008)
4. Н. П. Кондраков. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет, 2011.

*Лопаносова М.Н.*  
*аспирант*  
**ФГАОУ ВПО «Северо – Кавказский федеральный университет»**  
*Россия, г. Ставрополь*

## **ОСОБЕННОСТИ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ.**

*In this article describes the oil and gas complex of Russia. The current situation on the world stage.*

Нефтегазовый комплекс является основополагающим в современной Российской экономике. Российская Федерация обладает самыми крупными природными ресурсами углеводородов. Главные элементы эффективной деятельности нефтегазовой отрасли являются: добыча, разведка и транспортировка нефте- и газо- сырья. Характерной чертой нефтегазовых предприятий является сложная, многоуровневая система, включающая в себя: добычу, хранение, транспортировку, а также переработку нефтепродуктов. Географический фактор, природные и климатические условия негативно сказываются на эффективном функционировании в данном сегменте. Руководство над таким хозяйством невозможно без регулярного и многостороннего мониторинга, происходящих процессов и явлений. Необходимо постоянное государственное регулирование всех видов хозяйственной деятельности, непосредственно связанных с недропользованием [1].

Нефтегазовая отрасль играет важную роль в экономике Российской Федерации и результатом ее деятельности является создание 25% Валового внутреннего продукта, 50% нефтегазовых доходов федерального бюджета, 60% валютных доходов от экспорта нефти, газа и продуктов переработки в общем объеме экспорта, 30% объема инвестиций в основной капитал [2].

Государство использует различные механизмы регулирования в нефтегазовом комплексе, такие как: цена, амортизационная политика, налоговая система, инвестиционная политика, финансово-кредитная система и таможенная политика.

Система государственного регулирования нефтегазовой отрасли находится в постоянном реформировании, в-первую очередь это связано с регулированием объемов добычи нефти и газа. Во-вторых, налоги и пошлины, поступающие от нефтегазовой отрасли составляют львиную долю в бюджете страны и требует пристального внимания и особого контроля. Поиск наиболее оптимального способа контроля связан с нестабильной политической и экономической ситуацией на мировой арене, что приводит к неустойчивости этой системы и значительным проблемам, как в развитии народного хозяйства, так и нефтегазовой отрасли в целом.

Поиск новых методов государственного контроля, связан с попытками лавирования российской экономики между нестабильным ценообразованием энергоносителей на мировом рынке и сохранением темпов прироста национальной экономики.

Проблемы России в области добычи нефти, находятся в фокусе

внимания экспертов многих стран мира.

Основные причины, тормозящие развитие данной отрасли:

- Замедление уровня добычи нефти, в связи с высокими затратами на разведку и добычу нефтепродуктов;
- Использование устаревших технологий;
- Некачественная утилизация и применение попутного газа;
- Нерациональное использование инновационных способов производства.

Несмотря на данные негативные факты, стоит отметить, что у России имеется потенциал для быстрого и качественного развития нефтяной промышленности. Текущая ситуация следующая, Россия представляет собой страну - экспортер нефти. Это подтверждают данные за январь и февраль 2015 года экспортировано 38,59 миллиона тонн российской нефти (снижение на 5,5% к февралю 2014 года). При этом, в страны дальнего зарубежья и Балтии поставлено 32,86 миллиона тонн нефти (снижение на 8%), в страны СНГ - 5,73 миллиона тонн (рост на 11%), из них 3,8 миллиона тонн поставлено в Белоруссию. Экспорт нефти за 1 квартал 2015 года снизился на 3,5% до 61,1 млн. т. В марте экспортировано 20,4 млн т нефти, что на 8,5% меньше, чем в том же месяце годом ранее, однако на 5,2% больше по сравнению с февралем текущего года. Экономисты утверждают, что наша экономика уже практически наполовину состоит из перераспределения нефтяных денег, то их сокращение вызовет уже не просто спад, а резкий обвал. Ярким подтверждением, высказывания является реакция российской экономики на резкое падение мировых цен на нефть в 2014 году с 115 долларов до 45 долларов за баррель [4].

Хотелось бы отметить основные задачи государства и нефтегазовой отрасли в России, которые представлены в рисунке 1.

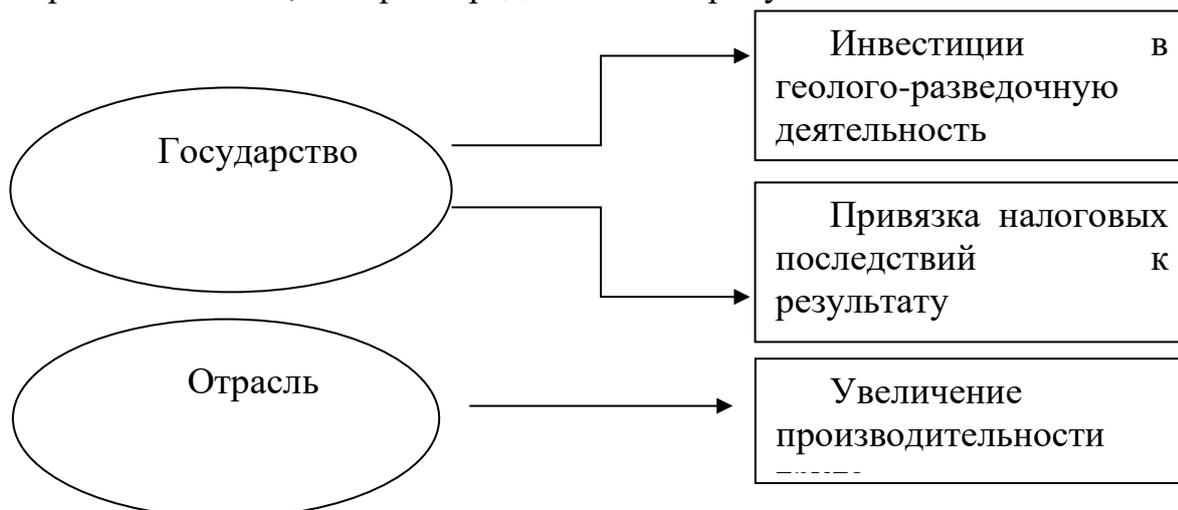


Рисунок 1 Стратегические задачи государства и нефтегазовой отрасли

Из рисунка 1 следует, что в нашей стране укрепление роли государства, приоритетно, в вопросах по регулированию использования природных ресурсов. Налогообложение должно опираться на

экономическую эффективность месторождений в нефтегазовом секторе. Функционирующая на данный момент система налогообложения не учитывает реальной прибыли у предприятий, а также создает кумулятивный эффект – общая сумма налогов возрастает пропорционально этапам производства продукции. Результатом работы сегодняшней системы, является переход большей части налогового бремени на наиболее технологичные и требующие инвестиций участки производственной цепочки. А использование природной ренты в качестве основного канала формирования доходов государства является мощным резервом социально-экономического развития страны[3].

Для поддержания стабильной экономической ситуации необходимо применение следующих мер регулирования нефтегазовой отрасли:

- Применение геолого-разведочных работ, открытие новых месторождений, создание резервов и разработка запасов полезных ископаемых в районе добычи нефтепродуктов
- Применение новых эффективных технологий по добыче нефти и газа разработка новых методов увеличения нефтедобычи пластов, интенсификации разработки залежей
- Введение гибкой системы налогообложения, дифференциального налога, в зависимости от прибыльности компании.

Из приведенных выше данных можно сделать вывод, что нефтегазовому комплексу России, как основополагающему локомотиву экономики необходим переход на инновационный путь развития. Стабильная Россия это устойчивое положение экономической системы, достигнутая за счет решения проблем предприятий нефтегазового комплекса, повышения эффективности их деятельности, что поспособствует экономическому росту других отраслей и экономической системе в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Бушуев В.В., Куричев Н.К., Громов А.И. Энергетическая стратегия - 2050: методология, вызовы, возможности / ЭСКО. Энергетика и промышленность. 2013.
2. <http://sovzond.ru/> - Сайт ведущего российского интегратора в области геоинформационных технологий.
3. <http://www.forexprf.ru/> - Интернет сервис о новостях и аналитика фондовых и сырьевых рынков
4. «Проблемы инновационного развития нефтегазовой отрасли в области добычи нефти и газа» - Специализированный журнал «Бурение и нефть»

Лукьянова А.А.  
студент  
кафедра «Экономика и управление»

Асхабова Е.С.  
студент

кафедра «Экономика и управление»

Поволжский государственный университет сервиса  
Россия, г. Тольятти

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Ключевые слова:* институциональная экономика, изменения институциональной экономики.

*В данной статье рассматриваются вопросы институциональных изменений, объяснение их возникновения, динамики, влияния на ход экономических процессов. Исследуются механизмы, посредством которых институциональные изменения возникают и закрепляются в практике взаимодействия экономических агентов.*

Институциональная экономика — это отрасль экономики, которая изучает роль общественных институтов в эволюционном экономическом процессе и в формировании экономического поведения, а также взаимообусловленность институциональных изменений с различными проблемами, изучаемыми экономической теорией.

Для того, чтобы охарактеризовать другие возможные пути, необходимо прежде очертить разнообразие самих институциональных изменений, т.е. их классификацию (рис. 1).



Рис. 1. Классификация институциональных изменений

Так как речь идет об изменениях экономики в Российской Федерации, то следующим шагом будет выявления влияния государства на процесс формирования институтов, благодаря обращению к его определению с точки зрения неинституциональной теории. По Д. Норту, «государство — организация со сравнительными преимуществами реализации насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных». Поэтому

государство может как способствовать созданию эффективных рыночных институтов, так и наоборот, создавать институциональную структуру, которая не позволяет проявиться преимуществам конкурентного порядка из-за монопольной власти и других факторов, ведущих к росту трансакционных издержек. Все зависит от конкретных исторических условий и сравнительной эффективности в этих условиях той или иной системы хозяйственной координации. И хотя именно государство является необходимым атрибутом прогрессирующих хозяйственных систем, институты, генерируемые им, могут не только способствовать повышению эффективности (в смысле приближения к условиям Парето-оптимального распределения ресурсов), но и препятствовать ему.

В целом экономика основывается на рыночных ценах. Распределение ресурсов в основе зависит от институтов, т.е. можно сказать, что от институтов зависит какова цена на данном или ином рынке. В экономике не всегда учитывают институциональные аспекты. Получается, что экономический рост по большей части зависит от накопления капитала и рабочей силы и от менее сильных в более сильные. И это зависит от определенных цен и институтов. Изменения в институционализируемом аспекте в целом зависит от осуществления экономического роста и таким же образом может перераспределяться. Теория эволюционной экономики предполагает, что неэффективные институты не проявляют положительных результатов, а эффективные как раз таки проявляют и при этом развиваются на основе социальных организаций. Рыночные цены перераспределяются только из-за высокой конкуренции и также, определяется экономическое поведение. Структура институциональной экономики зависит от стадий и изменений институтов и различных способов эффективной деятельности. Эффективность одних механизмов определяется только конкуренцией, то есть конкуренцией институтов. Из этого можно сказать, что развитие государства на рынке может быть переменчиво, все зависит от экономического положения. Государство должно быть заинтересованно в сфере институтов и определять эффективные решения. В современной экономике могут использоваться разные пути направления к институтам. Институты используют различные методы и их следует преобразовывать с различных сторон и благодаря им реализовывать положительные выводы в данной сфере деятельности. Государство использует инструменты, исследуя их реализацию. В этой сфере могут возникать проблемы и у государства возникают сомнения, стоит ли вмешиваться в функционировании подобных вопросов. Таким образом, они ставят определенные цели и пути решения подобных проблем. Работодатели так же могут реализовывать и размышлять подобным образом, но при таких условиях им приходится разрабатывать новые решения. Исследования на рынке показывает, что лучшим способом является анализирование. Но так как происходит неравное происхождения, стимул ослабевает и происходит объединение вкладчиков и коллектива.

Проанализировав вышесказанное, приступим к анализируванию

зависимости от траектории предшествующего развития. Суть этой зависимости заключается в том, что в каждый данный момент времени в экономике могут произойти не любые (произвольные) институциональные изменения, а лишь те, которые оказываются осуществимыми в сложившихся ранее условиях, которые, в свою очередь, возникли как следствия более ранних аналогичных ситуаций. Понятие зависимости от траектории предшествующего развития (ЗТПР) было первоначально введено в статьях Пола Дэвида и Брайана Артура для характеристики особенностей изменений в производственных технологиях. Оно означало ситуации, в которых продолжение применения не самых эффективных технологий обуславливалось влиянием случайного выбора на начальном этапе их использования и закреплялось вследствие эффекта возрастающей отдачи, что в целом порождало феномен блокировки (lock-in) альтернативных путей технологического развития.

Далее рассмотрим функционирование институтов, оно определяется родом их деятельности, культурными традициями и многими другими факторами, в числе которых эффективность является далеко не определяющим параметром. Перемены чаще происходят с ними потому, что меняются те ценности, которые обуславливают их существование, или они сами становятся несовместимыми с другими ценностями и институтами, но никак не по соображениям эффективности. В современной западной политической экономии часто используется инженерный подход к институтам, согласно которому, институты должны оцениваться с позиций результативности и обеспечивать повышение эффективности не только действия как такового, но и институциональной структуры (прав собственности, правил контрактации, отношений в промышленной организации, хозяйственного и, в частности, трудового законодательства и т. д.), в которой данное действие осуществляется.

Исследования государственной политики неизбежно связаны с нормативными суждениями или оценками тех или иных мер и инструментов, используемых при ее реализации. Традиционно в рамках нормативной теории экономической политики выделяются несколько главных проблем: должны ли власти активно вмешиваться в экономику или масштабы государственного вмешательства следует минимизировать для того, чтобы рынок мог свободно функционировать. Предметом нормативных исследований является также выбор наиболее эффективных способов достижения поставленных целей. Проблема институциональной организации рынка труда может рассматриваться и с позиций логики теории групп М. Олсона. Согласно этой логике работодатели, как представители малой группы, могут легко самоорганизоваться для противодействия конкурирующим силам как на рынке товаров, так и на рынке факторов производства. Действия малых групп предпринимателей на товарных рынках достаточно глубоко исследованы в экономической литературе, анализирующей особенности олигополистического поведения. Для

настоящей работы интерес представляет вывод о том, что избирательные стимулы предпринимателей будут несоизмеримо выше избирательных стимулов (т.е. стимулов, которые применяются к индивидам избирательно, в зависимости от того, вносят ли они вклад в обеспечение коллективным благом или нет) рабочих, объединенных в профсоюз, потому что существуют неравные возможности по конкурентному производству коллективного блага для рабочих и для предпринимателей (менеджеров или собственников предприятия).

В таких случаях необходимо институциональное вмешательство государства, создающего законодательные и организационные предпосылки для производства коллективного блага для наемных рабочих, поскольку они, как члены больших групп, находятся в худшем положении. Примером этому может служить экономическая политика и законодательство Германии относительно заключения тарифных договоров.

Экономические кризисы, сопровождавшиеся длительными неравновесиями как на товарных, так и на факториальных рынках, являлись «катализаторами» экономических и социальных изменений.

#### **Использованные источники:**

1. Гульбина Н. И. Теория институциональных изменений Д. Норта // Вестник Томского государственного университета. – 2004. – № 283. – С. 123-128.
2. Марченко Т. И. Ресурсно-институциональное управление экономическими образованиями // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2012. – № 26. – С. 138-143.
3. Нечипоренко Л. В., Кучеренко Н. А., Бакутина И. А. Неформальные институты в российской экономике // Экономика и социум. – 2016. – №4(23).
4. Нечипоренко Л. В., Андреева А. С., Никитина В. О. Эволюция институциональных изменений // Экономика и социум. – 2016. – №4(23).
5. Одинцова М. И. Институциональная экономика. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 386 с.

*Лукьянова И.Н., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Экономика, менеджмент и торговое дело»*

*ФГБОУ ВО «ВГСХА»*

*Бельская О.В., к.с.-х.н.*

*доцент*

*Петрова Н.В.*

*ст.преподаватель*

*Россия, г. Великие Луки*

#### **ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

*В статье рассматриваются социально-экономические проблемы развития крестьянских (фермерских) хозяйств и эффективность их*

деятельности.

*The article considers social and economic problems of development of farm.*

*Ключевые слова: крестьянские (фермерские) хозяйства, посевные площади, поголовье животных, фермеры, гранты.*

Возрождение сельских территорий Псковской области возможно через развитие сельскохозяйственного производства на селе. Аграрный сектор для Псковской области является важнейшей сферой экономики. Доминирующие отрасли сельскохозяйственного производства – молочное и мясное животноводство, птицеводство, производство овощей и картофеля.

Для Псковщины наиболее оптимальны мелкие и средние сельскохозяйственные предприятия. Наиболее экономически эффективны крестьянские (фермерские) хозяйства.

Таблица 1 – Динамика производства продукции сельского хозяйства в Псковской области [1]

Показатель	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Всего произведено продукции, млн. руб. в т.ч.	10528,1	11706,1	12321,3	13744,4	18721,5
растениеводства	3844,0	4342,0	4007,6	4459,5	5888,9
животноводства	6684,1	7364,1	8313,7	9284,9	12832,6
Произведено продукции в сельскохозяйственных организациях, млн.руб. в т.ч.	5313,1	6392,3	6930,8	8141,2	12583,7
растениеводства	1018,8	1280,9	1212,0	1401,5	2137,0
животноводства	4294,3	5111,4	5718,8	6739,7	10446,7
Произведено продукции в крестьянских(фермерских) хозяйствах, млн.руб. в т.ч.	243,2	299,9	318,7	430,7	537,2
растениеводства	176,7	232,8	209,4	278,2	358,7
животноводства	66,5	66,7	109,3	152,5	178,5
Удельный вес продукции крестьянских(фермерских) хозяйств в общем объеме сельскохозяйственной продукции, %	2,3	2,6	2,6	3,1	2,9

Крестьянско-фермерские хозяйства Псковской области активно осваивают аграрный сектор, удельный вес их продукции в общем объеме сельскохозяйственной продукции из года в год растет.

Таблица 2 – Структура производства основных видов продукции (в % от хозяйств всех категорий) [1]

Виды продукции	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Мясо в убойном весе	0,8	0,6	0,6	0,8	0,5
Молоко	1,2	1,2	2,3	3,4	3,8
Яйца	0,4	0,4	0,4	0,2	0,5
Картофель	9,2	11,8	11,6	14,7	15,3
Овощи	7,6	5,6	6,1	7,8	7,4

Существенно вырос вклад крестьянских (фермерских) хозяйств в производство основных видов продукции сельского хозяйства. Доля крестьянских (фермерских) хозяйств в областном показателе производства картофеля постоянно растет и в 2014 году составила 15,3%.

Таблица 3 – Посевные площади с.-х. культур, тыс. га[1]

	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Посевная площадь всего	4,1	3,8	9,2	12,6	13,9
Зерновые и зернобобовые	0,5	0,4	0,6	0,98	0,9
Картофель	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9
Кормовые культуры	2,9	2,6	7,7	10,9	12,1

Крестьянские (фермерские) хозяйства вносят существенный вклад в развитие сельского хозяйства области. Посевная площадь за пять лет выросла в 3,4 раза, а за последний год - на 10,3%. В основном рост произошел за счет увеличения посевной площади, занятой под кормовыми культурами.

Таблица 4- Поголовье животных на конец года, тыс. гол

	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Крупный рогатый скот	1,6	1,7	4,1	5,1	4,9
в т. ч. коровы	0,8	0,8	2,0	2,2	2,1
Свиньи	2,1	1,2	0,8	0,4	-
Овцы и козы	1,1	1,2	1,6	1,9	2,6

В динамике за пять лет поголовье крупного рогатого скота увеличилось более, чем в три раза, произошло увеличение поголовья овец и коз.

В 2014 году из-за угрозы возникновения африканской чумы свиней фермерам было рекомендовано переходить на альтернативные виды животноводства, в результате чего было ликвидировано поголовье свиней.

На 1 июля 2015 года на территории Псковской области зарегистрировано 373 индивидуальных предпринимателя — главы крестьянских (фермерских) хозяйств. По сравнению с 2014 годом число таких хозяйств увеличилось на 58. Лидерами по числу фермерских хозяйств являются Печорский район, там на 1 января 2015 года числится 24 таких хозяйства, в Палкинском районе 18 хозяйств.

Фермеры в Псковской области работают как по традиционным, так и новым направлениям. Так в Печорском районе, фермер занимается козоводством. Это новое направление, которое развивается одновременно с сельским туризмом.

На рост числа фермерских хозяйств оказывают влияние меры государственной поддержки, которые направлены на стимулирование производства в малых формах хозяйствования.

С 2012 года в Псковской области действует грантовая поддержка фермеров в рамках областной подпрограммы «Поддержка малых форм

хозяйствования».

За 4 года реализации этой программы гранты получили 64 начинающих фермера и 12 семейных ферм. На полученные средства фермеры приобретают технику, а также животных.

Однако, поддержка грантами не позволяет создать новое производство, поэтому необходима государственная программа по созданию готовых ферм, которые будут передаваться желающим на них работать на конкурсной основе (на основе аренды с правом передачи в собственность в течение нескольких лет). Такое предложение внести члены ассоциации «Псковский фермер», которая действует в Псковской области. В её состав входит 60 крестьянских (фермерских) хозяйств.

Для более эффективной работы в крестьянских (фермерских) хозяйствах следует наладить переработку производимой продукции, посредством малых перерабатывающих производств. Это даст возможность снабжать население качественными продуктами питания, а фермеры получат дополнительные денежные средства.

#### **Использованные источники:**

1. <http://pskovstat.gks.ru/> Сайт Псковстат Псковская область в цифрах (электронные версии)

*Лучков Н.А., к.соц.н.  
профессор*

*академия военных наук*

*Поволжский институт управления им. П.А Столыпина*

*Мязитова И.М.*

*студент 3 курса*

*Селезнева А.В.*

*студент 3 курса*

*Рошупкин Р.А.*

*студент 3 курса*

*факультет «Экономики и управления»*

*Россия, г. Саратов*

## **ОБРАЗОВАНИЕ КАК ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ В СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Аннотация:** Статья посвящена образованию Саратовской области.

В состав Саратовской области входят 439 муниципальных образований: 4 городских округа; 38 муниципальных районов; 42 городских поселения; 355 сельских поселений. Система образования Саратовской области является динамично развивающейся, обеспеченной квалифицированными кадрами. Возможность получения качественного образования, соответствующего потребностям общества и личности, является одним из важнейших условий человеческого развития. Высокие темпы изменений, происходящих в России и в мире, нарастающая

глобализация, неизбежно усиливающаяся включенность российского общества в общемировые процессы, стремительный технологический прогресс, в частности информационная революция, придают особое значение образованию как интегральной части становления и развития человеческого потенциала.

Образование, отвечающее современным потребностям, выступает в качестве одного из ключевых факторов социализации личности в постоянно меняющейся экономической, социальной и культурной среде, условия горизонтальной и вертикальной мобильности, способности к усвоению и продуцированию инноваций. Образование призвано решать двуединую задачу. С одной стороны, оно должно удовлетворять интеллектуальные и профессиональные запросы личности, с другой - формировать и увеличивать интеллектуальный и профессиональный потенциал общества. Исходя из этого, основными функциями образования на всех уровнях являются: развитие личности обучающегося, его индивидуальных способностей; профессиональная подготовка обучающегося; формирование научного потенциала общества. Образование в большой степени формирует такие аспекты в системе показателя человеческого развития, как желание и способность участвовать в структурах государственного управления, отношение к законам и умение пользоваться институтами гражданского общества, готовность к сотрудничеству, в т.ч. и в формировании устойчивого типа экономического развития. Экономический рост создает материальные условия для человеческого развития, в т.ч. и для роста образованности. С другой стороны, образование является фактором экономического роста. В традиционной неоклассической модели экономический рост является функцией накопления физического капитала и увеличения рабочей силы (факторов производства), а также некоторого остаточного фактора, который интерпретируется как технический прогресс, «экзогенно» повышающий производительность факторов производства.

В системе образования произошла кардинальная модернизация сети общеобразовательных учреждений и укрепление их материально-технической базы, включая внедрение информационно-коммуникационных технологий и интернета. За последние 5 лет удельный вес обучающихся по новым федеральным государственным образовательным стандартам, возрос в 5,7 раза и превысил 77%. Одновременно растет охват детей программами дополнительного образования. По итогам 2015 года он составил 66,5% детей в возрасте от 5 до 18 лет. Обеспечивается доступность качественного образования всем категориям обучающихся. Проводимая модернизация системы профессионального образования позволяет не только готовить конкурентоспособных выпускников, но и реализовывать ускоренную подготовку персонала для перехода на новую должность, освоения нового оборудования, смежных профессий и специальностей. За два года участия в федеральном проекте создано 4 принципиально новых образовательных учреждения – многофункциональные центры прикладных квалификаций.

Будет разработана региональная программа, направленная на создание условий для получения качественного общего образования в учреждениях со стабильно низкими образовательными результатами. С 2016 года Саратовская область примет участие в программе «Содействие созданию в субъектах Российской Федерации новых мест в общеобразовательных организациях». В профессиональном образовании в 2016 году приоритетное внимание будет уделено профориентационной работе, проводимой совместно с общеобразовательными организациями.

**Использованные источники:**

1. Города и районы Саратовской области в 2003 году. Стат. Сборник. Том 2 /Территориальный орган Федеральной службы гос. статистики по Саратовской обл. - Саратов, 2004. - 192 с.
2. Глухова Е.В. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ АСПЕКТОВ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ // Современные проблемы науки и образования. – 2005. – № 2.;
3. Гранберг А. Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации // Вопросы экономики. 2001. № 9. С. 15 - 27.

*Лучков Н.А., к.соц.н.  
профессор  
академия военных наук  
Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина  
Зюзина Е.В.  
студент 3 курса  
Ключникова Е.Н.  
студент 3 курса  
Евдокимов А.В.  
студент 3 курса  
факультет «Экономики и управления»  
Россия, г. Саратов*

**РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В СФЕРЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРИМЕРЕ  
САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Довольно часто в литературе о развитии экономики России стало затрагиваться понятие человеческий потенциал. И это не случайно. В нашей стране появилась проблемная ситуация, которая связана с поиском решений избежания экономического кризиса и обязательностью перехода к инновационной экономике, это наводит на мысль, что человеческий потенциал, ускоряет продвижение в этом направлении. Следует дать определение понятия «человеческий потенциал», которое звучит, как совокупность основополагающих прав, способностей, возможностей человека или территориального общества, уровень развития и реализации

которых повышает производительность жизнедеятельности общества. Другими словами, человеческий потенциал- это все возможности человека, которые повышают производительность.

В качестве синонима для термина человеческий потенциал чаще всего выступает человеческий капитал, но, несмотря на некоторые сходства, которые выражаются, в том, что в них заключаются такие понятия, как образование, здоровье, интеллект и т.д. – человеческий потенциал и человеческий капитал вовсе не синонимичны друг другу. Понятие человеческого капитала можно понимать как денежные инвестиции в разный профессиональные качества человека, в то время как человеческий потенциал выражает способности человека в его самореализации и максимальной производительности. Другими словами, понятие человеческого потенциала более многостороннее и его невозможно выразить лишь в стоимостных затратах на получение полезные навыков и знаний.

Максимальная величина индекса развития человеческого потенциала может быть равно единице, от него зависит классификация стран по уровню развития: с очень высоким (0,785–1), высоким (0,670–0,784), средним (0,480–0,679) и низким (менее 0,480) уровнем индекса развития человеческого потенциала.

При рассматривании подобным образом индекс развития человеческого потенциала, возможно, выделять разделы проблем, влияющие на каждый вышеуказанный компонент.

I Раздел проблем, влияющих на уровень жизни (валовый национальный продукт по паритету покупательской способности на душу населения). Перечень представленный ниже является вовсе не полным, но он затрагивает значительно важные проблемы.

1. Чрезвычайно высокий уровень инфляции в России, который заметно уменьшает валовый национальный продукт по паритету покупательской способности .

2. Ресурсо - ориентированность экономики, ее актуальная зависимость от экспортных цен на ресурсы, особенно на энергоносители.

3. Монополизация

4. Бюрократия. Под бюрократией понимается государственное управление, при котором дела сконцентрированы в руках органов центральной правительственной власти, действующих по приказу начальства.

5. Высокий уровень коррупции, крепко связанный с бюрократией. Для сравнения и оценки уровня коррупции используется Индекс коррупции, рассчитываемый «Трансперенси Интернешнл». В 2010 г. Россия заняла 154 место по этому показателю (из 178 стран) .

II Раздел проблем – это проблемы, воздействующие на здоровье нации.

1. Рост смертности от болезней, прежде всего связанных с ухудшением системы кровообращения.

2. Высокое количество смертей- смерти по причине болезней органов дыхания и инфекционными болезнями.

3. Наступление смерти от несчастных случаев и убийств, а также самоубийств в работоспособном возрасте.

4. Низкая продолжительность жизни мужчин, по причинам употребления табачных изделий и алкоголя.

III. Проблемы в образовательной деятельности. Из 3 образующих индекса развития человеческого потенциала уровень образования в Российской Федерации постоянно был выше остальных компонентов индекса. Так, в 2009 г. индекс уровня образования составил 0,917. Для того чтобы понять на сколько высок индекс, стоит представить, что если бы индексы уровня жизни и долголетия были бы равны индексу образования, Россия с 65 места в 2010 г. поднялась бы до 3 места.

Началом благополучного развития человеческого потенциала в будущем является понимание того, что развитие человеческого потенциала зависит на прямую от каждого человека. Поэтому развитие нашего личного потенциала ведет не только к индивидуальному успеху, но и к высокому значению индекса развития человеческого потенциала нашей страны. Но не нужно забывать, что кроме обильных запасов минеральных ресурсов, у России есть и другое преимущество – человеческий потенциал. Развитие человеческого потенциала благоприятствует к переходу экономике России на другой уровень развития, который приведет к инновационной экономике страны.

Экономический рост в современных условиях не может быть главной целью.

Повышение производственных показателей объема ВРП – это не что иное, как средства для достижение благоприятного уровня жизни, повышение качество жизни общества. Все наши старания должны быть сосредоточены на увеличение современного благополучия жителей региона, увеличение их зарботков и качества жизни. Так как по уровню покупательной способности зарботков жителей Саратовская область занимает 58 место в России. По уровню зарботков - 70 место.

Состояние жизни – для любого жителя страны – это престижная работа, комфортное жилье, доступное и качественное образование и медицинские услуги. Ставка на становление человеческого потенциала – это стратегия успеха для будущего. По индексу развития человеческого потенциала Саратовская область занимает 34-е место. Этот индекс включает в себя 3 важных показателя: продолжительность жизни, уровень доходов и уровень образования.

По продолжительности жизни Саратовская область превышает средние показатели по стране. За последние 5 лет увеличилась рождаемость на 20%. По статистическим данным выявлено, что среднестатистический мужчина в Саратовской области не доживает до пенсии полгода, а продолжительность женщин составляет не менее 73 лет.

Одной из основных задач региона является уменьшение демографического спада и развитие присутствующего человеческого потенциала Саратовской области. Ведь если эта задача не будет решена, прогнозы развития области не будут иметь ни какого значения.

*Лучков Н.А., к.соц.н.  
профессор*

*академия военных наук*

*Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина*

*Медведева В. Ю.*

*студент 3 курса*

*Рыбальченко И. С.*

*студент 3 курса*

*Хлебунова Ю. А.*

*студент 3 курса*

*факультет «Экономики и управления»*

*Россия, г. Саратов*

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РФ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

В современных условиях конкурентоспособность страны является показателем состояния и перспектив развития хозяйственной системы, определяет характер ее участия в международном разделении труда, выступает гарантом экономической безопасности и в общем виде представляет собой способность страны в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых увеличивает благосостояние населения.

В соответствии с Индексом глобальной конкурентоспособности, ежегодно рассчитываемым Всемирным экономическим форумом в рамках Отчета о глобальной конкурентоспособности за 2015–2016 годы, Россия занимает 45-ю позицию из 140 возможных. (Приложение 1) Такое положение сопоставимо с положением стран БРИКС и Казахстана, но существенно уступает показателям других стран «Группы двадцати» (рисунок 2).

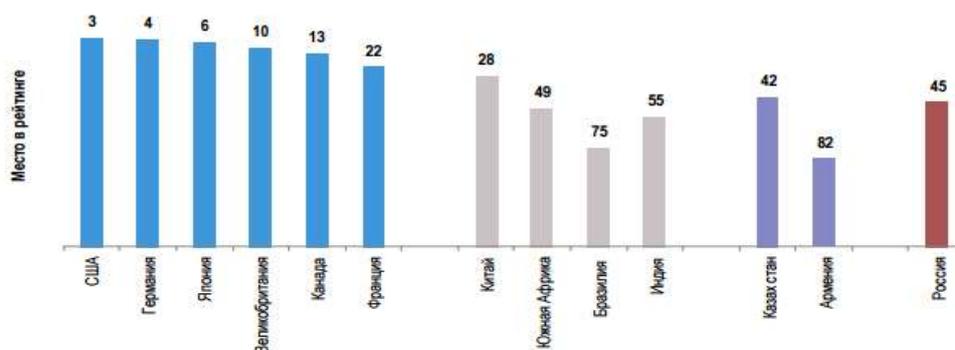


Рисунок 2. Индекс глобальной конкурентоспособности 2015-2016 по некоторым странам

Положительные изменения отмечаются и в отношении благоприятности условий ведения бизнеса в России. В международном Рейтинге ведения бизнеса, ежегодно составляемом Всемирным банком, по данным за 2013 год Россия впервые вошла в первую сотню рейтинга, заняв 92-ю позицию<sup>2</sup> из 189 возможных. В 2015 году Россия заняла 51-ю позицию<sup>3</sup>, опередив Китай, Бразилию и Индию (рисунок 3).

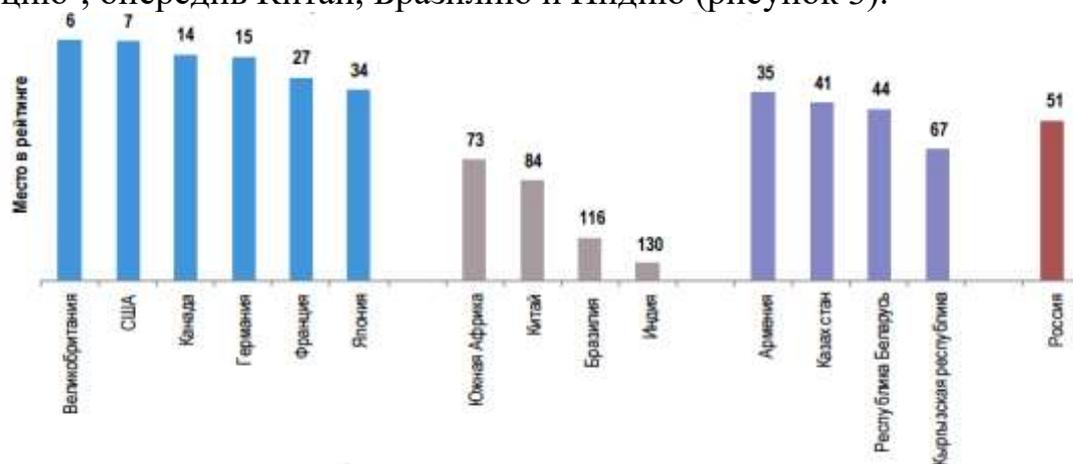


Рисунок 3. Рейтинг ведения бизнеса – 2016 по некоторым странам

Согласно индексам, специально разработанным для оценки финансового сектора (например, Индексу финансового развития<sup>4</sup>, разработанному МВФ), Россия в целом по уровню финансового развития уверенно превосходит средний показатель стран с развивающимися рынками и находится на уровне таких стран как Бразилия, Индия, Южная Африка и Китай (рисунок 4).

Однако значительное преимущество по одним показателям (к примеру, по эффективности и доступности финансовых рынков) сопровождается крайне негативным состоянием других, в первую очередь, глубины рынков и уровня развития финансовых институтов.

<sup>2</sup> Доклад Всемирного банка «Ведение бизнеса – 2014: Понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий». <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014> (Дата обращения 22.02.2016)

<sup>3</sup> Доклад Всемирного банка «Ведение бизнеса – 2016: Оценка качества и эффективности регулирования» <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016> (Дата обращения 22.02.2016).

<sup>4</sup> Financial Development Index, ежегодно рассчитываемый МВФ. Индекс оценивает следующие параметры: глубина, эффективность и доступность отдельно для финансовых рынков и финансовых институтов. Итоговое значение индекса представляет собой комбинацию этих шести величин.

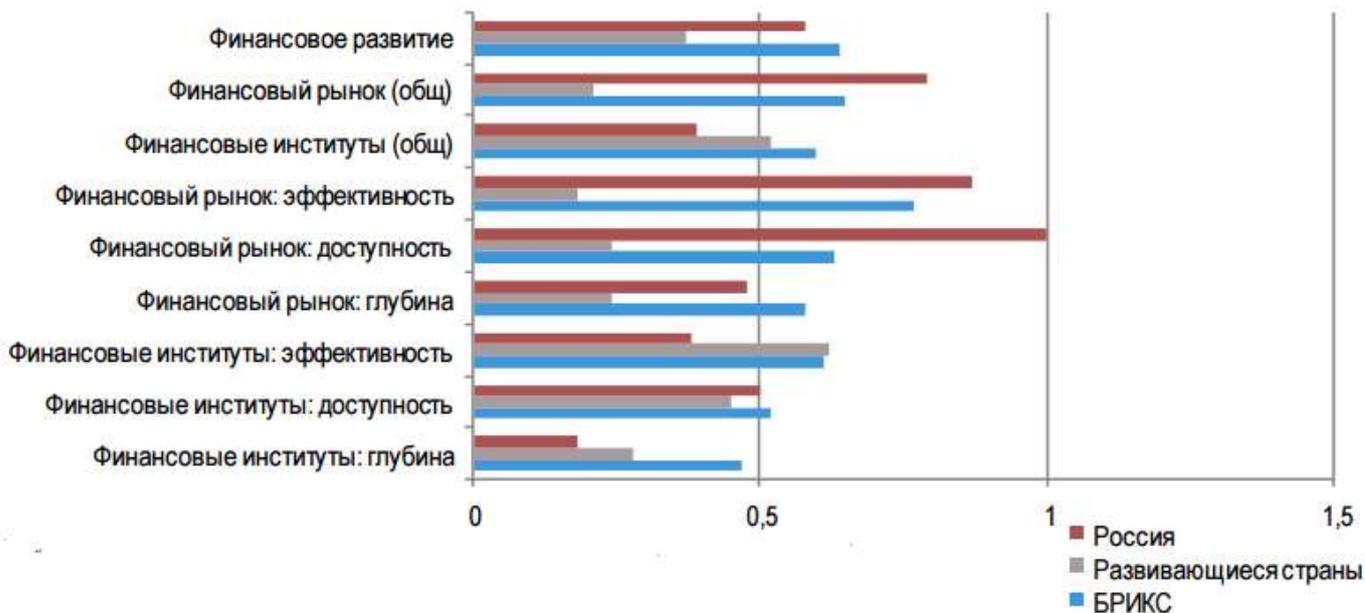


Рисунок 4. Структура Индекса финансового развития в 2015 году по некоторым странам

Основной слабой стороной российского финансового рынка, выявленной авторами Индекса финансового развития, является незначительная доля активов некредитных финансовых организаций при доминировании банковской системы, которая, однако, не может обеспечить достаточный уровень внутреннего кредитования.

Важной задачей развития российского финансового рынка в контексте глобальной конкурентоспособности остается формирование в Российской Федерации международного финансового центра (далее – МФЦ). Необходимость развития МФЦ была сформулирована в 2008 году, когда глобальный экономический финансовый кризис выявил острую потребность в диверсификации российской экономики, в том числе за счет развития конкурентоспособной финансовой отрасли и рынка профессиональных финансовых услуг.

В связи с этим была сформирована Рабочая группа по созданию МФЦ в Российской Федерации при Совете при Президенте Российской Федерации по развитию финансового рынка Российской Федерации. В настоящее время продолжается реализация разработанных планов мероприятий в этом направлении.<sup>5</sup>

В соответствии с Индексом глобальных финансовых центров, рассчитываемым дважды в год финансовой консалтинговой компанией Z/Yen, в сентябре 2015 года Москва переместилась на 78-ю позицию из 84 возможных<sup>6</sup>, в то время как по состоянию на март 2015 года она занимала

<sup>5</sup> Первоначально был разработан план мероприятий по созданию МФЦ в Российской Федерации, утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 11.07.2009 № 911-р. В настоящее время действует план мероприятий (дорожная карта) «Создание международного финансового центра и улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации», утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 19.06.2013 № 1012-р.

<sup>6</sup> Доклад «Индекс глобальных финансовых центров–2018» консалтинговой компании Z/Yen, сентябрь 2015 года.

75-ю позицию из 82 городов.<sup>7</sup> Лидирующие позиции, согласно данному индексу, занимают крупнейшие МФЦ стран, входящих в состав «Группы двадцати».

При этом достаточно высокими темпами развиваются МФЦ стран – участниц БРИКС, позиции которых приближаются к лидерам (рисунок 5). По данным Индекса развития международных финансовых центров, публикуемого информационными агентствами Dow Jones и Xinhua, Москва по состоянию на 2014 год занимает 33-ю позицию из 45 возможных, при этом показатель за год ухудшился на 5 пунктов (рисунок 6).

Однако по составным факторам указанного индекса «Финансовый рынок» и «Уровень обслуживания» произошли значительные положительные изменения: повышение позиций России с 30 до 23 места и с 37 до 33 места соответственно (рисунок 7).

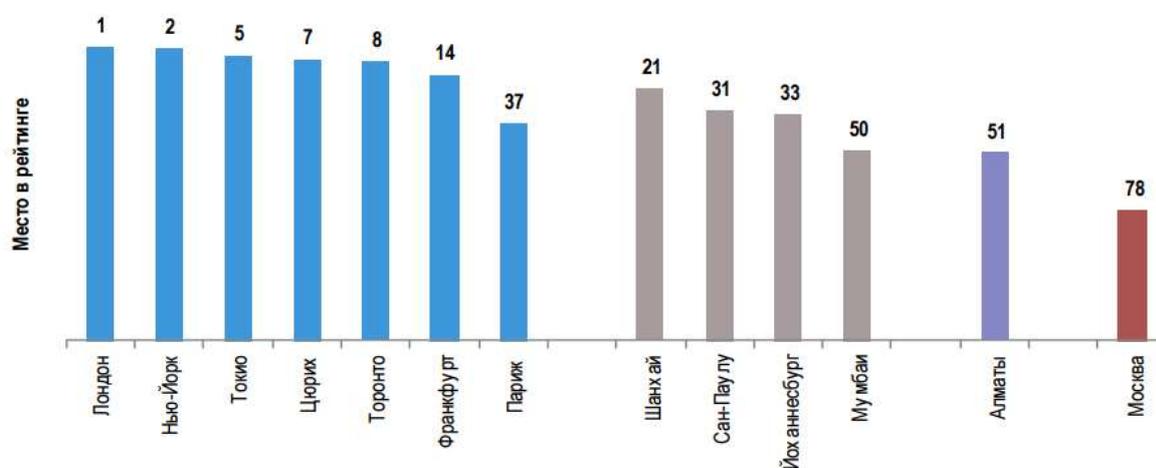


Рисунок 5. Индекс глобальных финансовых центров -2018 по некоторым городам

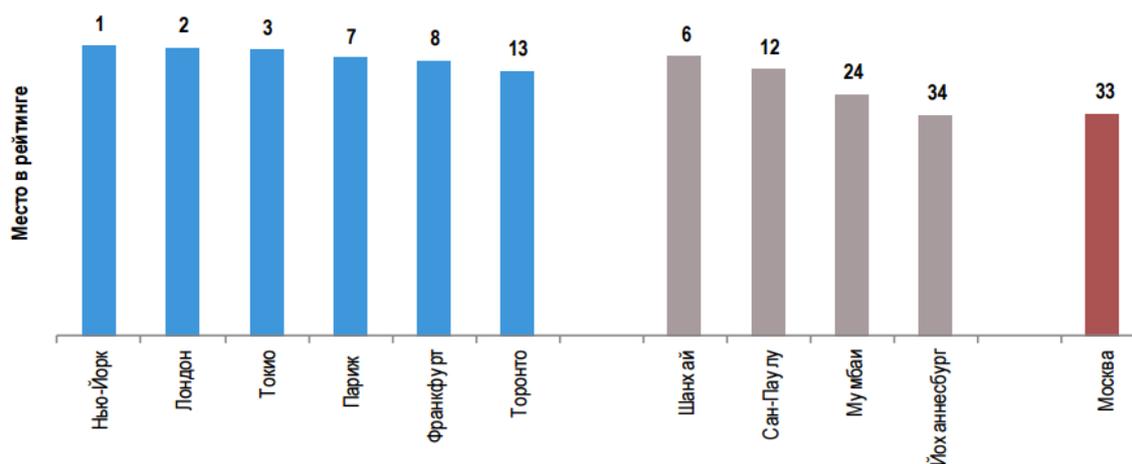


Рисунок 6. Индекс развития международных финансовых центров за 2014год по некоторым городам.

Рисунок 7. Динамика составных факторов Индекса развития

<sup>7</sup> Доклад «Индекс глобальных финансовых центров–2017» консалтинговой компании Z/Yen, март 2015 года.

международных финансовых центров в отношении России за 2012-2015 годы

Таким образом, по многим критериям можно проследить положительную динамику позиции Российской Федерации.

*Лягуская Н. В.*  
*старший преподаватель*  
*кафедра «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»*  
*Полесский государственный университет*  
*Жванько А. Н.*  
*студент 3 курса*  
*факультет «Банковского дела»*  
*Республика Беларусь, г. Пинск*

### **РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ**

*В статье рассматриваются проблемы малого бизнеса в Республике Беларусь, а так пути и методы их решения. В статье описаны преимущества малого бизнеса как для экономики Республики Беларусь, так и для любой другой национальной экономики. Также в статье представлены данные, характеризующие состояние экономики Республики Беларусь, их динамика и анализ, даны рекомендации по улучшению экономического положения предприятий малого бизнеса в Республике Беларусь.*

*Малый бизнес, Национальная экономика, Экономический потенциал, Инвестиции, Внутренний валовый продукт*

*The article deals with the problems of small business in the Republic of Belarus, as well as ways and methods to address them. The article described the advantages of small business for the Belarusian economy, as well as for any other national economy. The article also presents the data describing the state of the Belarusian economy, its dynamics and analysis, recommendations for improvement of the economic situation of small businesses in the Republic of Belarus.*

*Small businesses, national economy, economic potential, investing, Gross Domestic Product*

Малое предпринимательство играет важную роль в экономике любой страны. Без него не сможет полноценно функционировать и развиваться ни одна мировая экономика.

Под малым бизнесом понимаются малые и средние предприятия с частной и смешанной формами собственности, а также индивидуальные предприниматели, не занимающие доминирующего положения на рынке, занимающиеся самостоятельной деятельностью с целью получения прибыли или личного дохода, которую они осуществляют от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность [1, с. 222].

Развитие малого бизнеса создаёт благоприятные условия для оздоровления экономики. За счёт новых предприятий развивается конкурентная среда, посредством чего происходит создание новых рабочих мест, расширение потребительского сектора, что ведёт к наполнению рынка новыми товарами и услугами, повышению экспортного потенциала страны.

Малый бизнес играет важную роль в развитии экономик многих стран. В странах ЕС, в США и Японии на долю малых и средних предприятий приходится около 50% общего числа занятых, их удельный вес в ВВП превышает 50%.

Направления анализа экономической сущности малого бизнеса определяются двумя обстоятельствами: во-первых, малый бизнес объективно развивается как некая целостность, как реальный сектор экономик всех масштабов; во-вторых, он является особым типом предпринимательской деятельности.

Малый бизнес как сектор экономики обладает значительным инновационно-производственным и экспортоориентированным потенциалом, обеспечивает стабильность социально-экономического развития страны, через создание новых рабочих мест, насыщение рынка теми товарами и услугами, которые дополняют систему общественного потребления.

Далее представлены данные о месте предприятий малого бизнеса в экономике Республики Беларусь. Количество микроорганизаций и малых организаций, осуществляющих производство продукции, выполнение работ, оказание услуг (единиц): 2010 г. – 84 164, 2011 г. – 88 673, 2012 г. – 97 444, 2013 г. – 108 689, 2014 г. – 111 792.

Таблица 1 — Удельный вес микроорганизаций и малых организаций в основных экономических показателях (в процентах)

	2010	2011	2012	2013	2014
Внутренний валовой продукт	12,3	14,5	15,0	14,9	14,8
Средняя численность работников	17,6	17,9	18,4	19,4	19,1
Инвестиции в основной капитал	27,0	25,9	26,1	26,7	30,7

Примечание – Источник: [2]

Доля малых предприятий в объеме валового внутреннего продукта за период с 2010 по 2014 гг. выросла на 20,3 %. И к концу 2014 года она составила 14,8 % от общего объема ВВП. В объеме промышленного производства удельный вес малых организаций остается незначительным – 9,5 % в 2012 г. и 9,1 % в 2013 г.

Также наблюдается прирост средней численности работников. К 2014 году она составила 19,1 %. Прирост за период с 2010 по 2014 гг. составил 8,5 %. Исходя из этого можно отметить, что малый бизнес создает новые

рабочие места.

Инвестиции в основной капитал сохраняют чёткую тенденцию к росту, с небольшими спадами. На 2014 год доля малых организаций в общем объёме инвестиций в основной капитал составила 30,7 % (прирост составил 13,7 %).

Малое предпринимательство является весомым сектором, определяющим устойчивость и эффективность экономики, однако рост количества малых предприятий в Беларуси является постепенным и, главным образом, осуществляется за счёт реализации инициативной деятельности граждан.

В области малого предпринимательства по-прежнему сохраняется большое число препятствий и барьеров для развития: ограниченность источников финансирования и нехватка капитала; трудности, связанные с прохождением регистрации и ликвидацией предприятий; несовершенная система налогообложения; зависимость от крупных фирм; трудности, связанные с получением лицензий, сертификатов, разрешений и др. [3].

В последние годы в стране идёт последовательный процесс упрощения правил ведения бизнеса. Планируется и дальше сокращать перечень видов деятельности, подлежащих лицензированию, оптимизировать и упрощать процедуры, осуществляемые в рамках данного института.

#### **Использованные источники:**

1. Экономика и организация малого и среднего бизнеса: учебное пособие / Н.М. Филимонова, Н.В. Моргунова, Е.С. Никишина — М.: ИНФРА-М, 2014. — 222 с.
2. Удельный вес микроорганизаций и малых организаций в основных экономических показателях // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2016. — Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/maloe-predprinimatelstvo/godovye/udelnyi-ves-subektov-malogo-predprinimatelstva-respubliki-belarus-v-osnovnyh-ekonomicheskikh-pokazatelyah/> — Дата доступа: 26.04.2016.
3. Национальная экономика Беларуси: учебник / В. Н. Шимов [и др.]; под ред. В. Н. Шимова. — 3-е изд. — Минск : БГЭУ, 2013. — 751 с.

*Лягуская Н.В.  
старший преподаватель  
Полесский государственный университет  
Акулич О. М.  
студент 3 курса  
Малявская В. Д.  
студент 3 курса  
факультет Банковского дела  
Республика Беларусь, г. Пинск*

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

*Статья посвящена исследованию динамики инвестиций в Республике Беларусь. Рассматриваются особенности инвестиций как фактора получения прибыли. Проведен анализ динамики состава и структуры инвестиций в основной капитал и иностранных инвестиций за 2012-2015 гг.*

*Инвестиции, инвестиционная деятельность, основной капитал, иностранные инвестиции, инвестиционный проект.*

*Article is devoted to research of dynamics of investments in Republic of Belarus. Features of investments are considered as factor of receiving have arrived. The analysis of dynamics of structure and structure of investments into fixed capital and foreign investments for 2012-2015 is carried out.*

*Investments, investment activity, fixed capital, foreign investments, investment project.*

Инвестиционные операции связаны с вложением денежных средств на реализацию проектов, которые в течение длительного периода времени обеспечат предприятию получение прибыли.

Следует отметить, что перед инвестором всегда возникает проблема эффективности инвестиционных проектов, так как инвестиционная деятельность связана с риском. Из этого следует, что инвестор заинтересован вкладывать средства в такую деятельность, которая принесёт ему наибольший доход. При этом источниками финансирования инвестиционных проектов являются не только собственные средства инвесторов, но и бюджетные, кредитные средства, иностранные инвестиции и прочие [1, с. 28].

На рисунке 1 представлены инвестиции в основной капитал в целом по Республике Беларусь.



**Рисунок 1 – Инвестиции в основной капитал в РБ в 2012-2015 гг.**

Источник: собственная разработка на основании источника [3].

На основании этих данных видно, что на протяжении 2012-2014 гг. инвестиции в основной капитал имели положительную тенденцию. Размер представленного показателя значительно увеличился, что оказывает существенное влияние на экономику страны в целом, что говорит о развитии инвестиционной деятельности в нашей стране. Однако если сравнивать прошлые годы и 2015 год, то наблюдается незначительное снижение инвестиций в основной капитал, чего не наблюдалось. Это может быть связано с неэффективным управлением инвестициями на предприятии.

На рисунке 2 представлена величина иностранных инвестиций, которые поступили в реальный сектор экономики Республики Беларусь.



**Рисунок 2 – Динамика иностранных инвестиций за 2012-2015 гг.**

Источник: собственная разработка на основании источника [2].

По данным рисунка видно, что на протяжении 2012-2014 гг. объём иностранных инвестиций значительно увеличивался, что являлось положительным явлением для Республики Беларусь, так как иностранный капитал обеспечивает как развитие различных отраслей экономики Беларуси, так самое главное – приток валюты в страну. Однако 2015 год

характеризуется резким снижением величины данного показателя, что отрицательно сказывается на экономике республики.

Таким образом, необходимо иметь в виду, что средства необходимо вкладывать в наиболее эффективные, прибыльные и менее рискованные инвестиционные проекты. Предприятиям нужно более оптимально управлять своими инвестиционными средствами. Это приведёт к получению положительного финансового результата, что возможно, предотвратит снижение представленных выше показателей, так как от них во многом зависит развитие национальной экономики Республики Беларусь.

#### **Использованные источники:**

1. Инвестиционный анализ: Учебник для бакалавров / С. Л. Блау. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>0</sup>», 2014. – 256 с.
2. Об иностранных инвестициях // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/> - Дата доступа: 04.05.2016.
3. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/> - Дата доступа: 04.05.2016.

*Ляшенко К.В.  
студент 2 курса  
факультет "Финансы и кредит"  
Дудник Т.А.  
преподаватель  
Россия, г. Краснодар*

## **РОЛЬ И МЕСТО МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

### **АННОТАЦИЯ**

В рассматриваемой статье рассмотрены проблемы малых предприятий Российской Федерации, а также их роль и место в экономике. Проведен анализ уровня предпринимательской активности в Российской Федерации. А также рассмотрены предложения, позволяющие повысить уровень предпринимательской активности и преодолеть те проблемы, с которыми сталкиваются организации, работающие в малом бизнесе.

### **Ключевые слова**

Малый бизнес, предприниматель, рыночная структура, коммерческие организации, бизнес, конкуренция, экономика, экономический кризис.

Развитие малых предприятий один из основополагающих моментов всех сфер экономики России, т.к. это такая рыночная структура, которая способствует результативной организации производства: создаются рабочие места, растет конкуренция, рынок насыщается товарами, услугами. Предпринимательство в Российской Федерации является одним из основных и ключевых моментов обновления всей экономики страны.

Малое предпринимательство в Российской Федерации регулируется Федеральным Законом от 24.07.2007 №209-ФЗ (ред. От 29.12.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», который дает определение того, что относится к субъектам малого и среднего предпринимательства, а именно «хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесённые в соответствии с условиями, установленными настоящим Федеральным законом, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям» [1].

В соответствии со статьей 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» относятся:

- зарегистрированные в установленном порядке граждане (в качестве индивидуальных предпринимателей (ИП) или в качестве глав крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ);
- зарегистрированные в установленном порядке потребительские кооперативы и коммерческие организации (кроме государственных и муниципальных унитарных предприятий) [1].

Роль малого бизнеса в экономике страны очень важна, он является основой роста и развития. Особенно сейчас, именно в условиях кризиса малый бизнес в развитии экономики приобретает большое значение. По нашему мнению, основополагающими моментами в роли малого бизнеса для нашей страны являются следующие:

1. Малый бизнес осуществляет нужные для государства и граждан экономические, социальные задачи.

2. Малый бизнес организует рабочие места, что в свою очередь оказывается хорошим способом сбора налогов с физических лиц, направлен на развитие конкуренции и производит налоговые отчисления, являясь одним из основных источников налоговых поступлений в бюджеты всех уровней [2].

3. Малый бизнес быстро приспосабливается к внешним изменившимся условиям. Если крупным организациям нужно длительное время для приспособления к новым условиям, нужна адаптация, которая, как показывает опыт 90-х годов не всегда заканчивалась успехом, на практике многие крупные организации обанкротились, разрушились или приватизировались, то малые предприятия быстрее приспосабливаются к внешним изменениям и входят в новые условия более плавно и успешно.

Подтверждением этому стали моменты, обсуждаемые на всероссийском предпринимательском форуме, организованном Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» в январе 2016 года, где В.В. Путин отметил: «Два последних года были достаточно сложными для экономики, объективные трудности затронули практически все её сектора. Но нужно отметить, что в целом бизнес выстоял, в том числе и малый» [3].

Однако, согласно «Глобальному мониторингу предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor, GEM) в 2013 году в 70 странах мира, уровень предпринимательской активности в РФ составил – 5,75%, это намного меньше чем в странах БРИКС. И только 3,4% вновь созданных малых предприятий в России продолжают существовать на рынке и успешно конкурировать более трёх лет, что существенно ниже, чем в странах, в которых количество предпринимателей равно количеству предпринимателей в России: Норвегия – 6,15%, Финляндия – 6,65%, Испания – 8,39%, Греция – 12,6% [4].

Развитие малого бизнеса обсуждается на всех уровнях управления государства, на многочисленных форумах, что превращает эту тенденцию в очень важный аспект национальной идеи. Принимаются многочисленные законы, постановления и программы по вопросу о «поддержке малого предпринимательства». Проводятся регулярные заседания Государственного совета по вопросам развития малого и среднего бизнеса, на которых обсуждаются меры и пути совершенствования по развитию малого и среднего предпринимательства [4].

Но все же, в настоящее время есть проблемы, которые мешают малому бизнесу развиваться.

По нашему мнению, их можно разделить на несколько направлений:

— Проблема отсутствия первоначального капитала, оборотного капитала, недоступность кредитов. Банки неохотно кредитуют малые предприятия, т.к. их никто не стимулирует это делать [8]. Организации, которая только создалась очень тяжело получить кредит на пополнение оборотных, т.к. банки требуют либо залог, либо стабильную деятельность, но как этого добиться только что открывшейся организации непонятно.

— Несистемность законодательных нововведений, которая тормозит развитие предпринимательства.

— Высокая арендная плата, низкая правовая защищенность, низкая квалификация персонала, низкий платежеспособный спрос населения.

- Большое количество проверок различными органами и представителями различных структур [9]. Хотя одним из наиболее ярких и положительных моментов стал трехлетний мораторий на проведение плановых проверок, что значительно облегчило ситуацию в этом направлении [5].

Все эти проблемы замедляют нормальное функционирование вновь созданных малых предприятий. Многие не выдерживают конкуренцию со стороны крупных игроков. Тем не менее в сферах услуг, торговли наблюдается положительная динамика, согласно данным Всероссийского предпринимательского форума, организованного Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» в январе 2016 года «число зарегистрированных коммерческих организаций в сфере малого бизнеса в течение 2015 года выросло на 2,9 процента, а индивидуальных предпринимателей – на 3,7

процента» [3]. По данным того же форума рост наблюдается и по выручке «у производственных предприятий малого бизнеса за январь – сентябрь 2015 года – плюс 8 процентов к аналогичному показателю 2014 года. В сфере оптовой торговли за указанный период – плюс 4,5 процента» [3].

В настоящее время правительство Российской Федерации направляет значительные усилия на поддержку малого предпринимательства, благодаря принимаемым мерам в 2015 году произошел определенный подъём развития малых предприятий, поэтому чтобы стабильность эти показатели не спадала, а пошла в рост, по нашему мнению, необходимо выстроить систему оптимального сочетания интересов субъектов малого бизнеса, государства и населения, т.е. потребителей. Т.к. малые предприятия - это важный сектор для российской экономики, решающий экономические и социальные задачи [6]. Государство обязано обеспечить благоприятные условия для тех, кто хочет начать и развивать свой бизнес:

- должна быть согласованная, взвешенная нормативно-правовая база малого предпринимательства;
- доступные кредиты на развитие бизнеса;
- сведены к нулю бюрократические моменты в организации деятельности малого предприятия;
- продолжена деятельность в направлении снижения проверок малых организаций контролирующими органами.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 N209-ФЗ // КонсультантПлюс // URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=181792>
2. Дудник Т. А., Бочков А.А., Лишута Е.А., Плевко О.И. Проблемы современной системы налогообложения Российской Федерации. Экономика и социум. 2015. №2
3. Информационная статья «Всероссийский предпринимательский форум «Малый бизнес – национальная идея?» от 20 января 2016 года. Официальные сетевые ресурсы президента России // URL <http://kremlin.ru/events/president/news/51186>
4. Глобальный мониторинг предпринимательства Global Entrepreneurship Monitor, GEM: данные по России // Фонд содействия кредитования малого бизнеса // URL: <http://mosgarantfund.ru/news/novosti-predprinimatelstva/globalnyy-monitoring-predprinimatelstva-global-ent/>
5. Малый и средний бизнес: основные изменения и перспективы на 2015 год // Гарант.ру // URL: <http://www.garant.ru/article/602378/>
6. Заседание Государственного совета по вопросам развития малого и среднего бизнеса // Официальные сетевые ресурсы президента России // URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/49214>
7. Статистическая оценка малого бизнеса в России // VIII Международная студенческая электронная научная конференция // URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/1154/10601>

8. Кредитование малого предпринимательства в России // SCI-ARTICLE // URL: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1417852816>
9. Основные тенденции развития нормативной базы и поддержки малого предпринимательства в России // SCI-ARTICLE // URL: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1432729965>
10. Основные показатели деятельности малых предприятий (включая микропредприятия) // Федеральная служба государственной статистики // URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/)

*Ляшко А.А.  
студент 4 курса  
факультет «Финансы и кредит»  
Симонянц Н.Н., к.э.н.  
доцент, преподаватель  
кафедра денежного обращения и кредита  
ФГБОУ ВПО Кубанский Государственный Аграрный Университет  
Россия, г. Краснодар*

## **ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ РЕЗЕРВНЫХ ТРЕБОВАНИЯХ БАНКА РОССИИ**

Для обеспечения своевременного проведения клиентских платежей, снижение рискованности банковских вложений, страхования ненадежных займов банки должны иметь резервы. Банковские резервы подразделяются на два вида: добровольные (избыточные) и обязательные резервные требования.

Величина добровольных резервов регулируется коммерческим банком самостоятельно, зависит от масштабов его деятельности и рыночной конъюнктуры.

Обязательные резервные требования - это часть ресурсов коммерческих банков, содержащаяся по требованию центрального банка на открытом в нем для этих целей счете. Их назначение - регулирование общей ликвидности банковской системы. Так, увеличивая норматив обязательных резервов, регулятор уменьшает денежную массу, поскольку денежный мультипликатор находится в обратной зависимости от норматива. В качестве инструмента регулирования масштабов кредитно-расчетных операций банков и контроля за состоянием денежной массы, минимальные резервы стали использоваться с начала 30-х гг. В настоящее время центральные банки экономически развитых государств ограничено применяют данный инструмент, так как инструментарий денежно-кредитного регулирования включает более гибкие инструменты, например, операции на открытом рынке. В соответствии со ст. 35 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» обязательные резервные требования являются одним из основных инструментов денежно-кредитной политики Банка России [1].

С 1 марта 2013 года установлен единый норматив по всем группам

обязательств кредитной организации в размере 4,25 %. (таблица 1).

Таблица 1 – Нормативы обязательных резервов, коэффициент усреднения обязательных резервов, установленные Банком России

Наименование	Размер
1. Норматив обязательных резервов	
- по обязательствам кредитных организаций перед юридическими лицами-нерезидентами в рублях и в иностранной валюте	4,25%
- по обязательствам кредитных организаций перед физическими лицами в рублях и иностранной валюте	4,25%
- по иным обязательствам кредитных организаций	4,25%
Коэффициент усреднения	
- для банков	0,8
- для небанковских кредитных организаций	1,0

Обязанность по формированию обязательных резервов возникает кредитной организации со дня получения лицензии на осуществление банковских операций. Резервируемые обязательства банков сгруппированы в следующие категории:

– обязательства кредитной организации перед юридическими лицами, включающие обязательства перед юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями в рублях и иностранной валюте;

– обязательства кредитной организации перед физическими лицами (резидентами и нерезидентами) в рублях и иностранной валюте, возникающие в соответствии с договорами банковского вклада, банковского счета;

– иные обязательства кредитной организации в рублях или в иностранной валюте.

Коэффициент усреднения определяет долю резерва, которой банк распоряжаться не может. При этом общий размер резерва должен соблюдаться в среднем за месяц.

Объемы обязательных резервов, депонированных кредитными организациями на отдельных счетах в Банке России, представлены на рисунке 1.

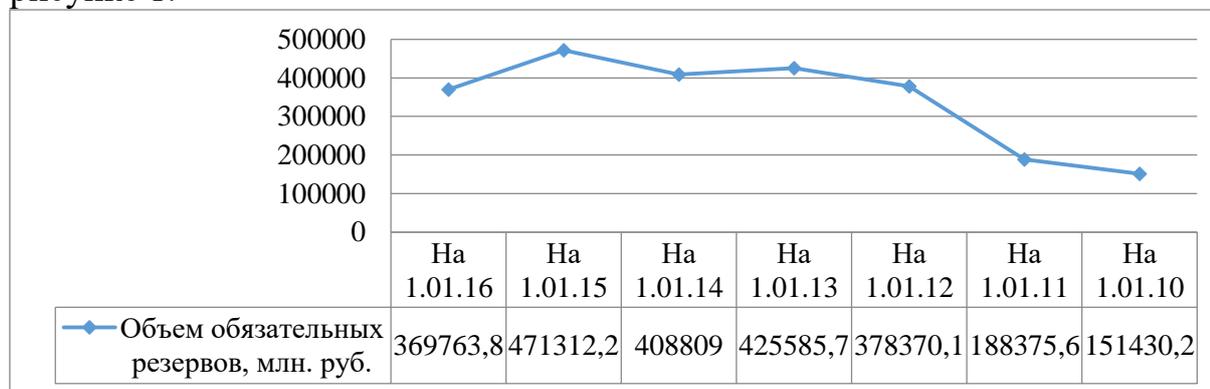


Рисунок 1 – Динамика обязательных резервов, депонированных кредитными организациями на отдельных счетах в Банке России

Как видно из рисунка, объемы обязательных резервов коммерческих банков до 1.01.2016 характеризуются положительной динамикой. В 2015 г. отмечено снижение их размера на 101548,4 млн. руб. по сравнению с 2014 г.

В 2014 году основным фактором увеличения остатков средств на корреспондентских счетах кредитных организаций в Банке России, характеризующих их спрос на ликвидность, как и ранее, стал рост усредняемой части обязательных резервов.

Так, за год средний уровень остатков средств на корреспондентских счетах в Банке России повысился на 0,2 трлн. рублей, до 1,1 трлн. рублей, при этом усредняемая часть обязательных резервов за этот же период выросла на 0,2 трлн. рублей, до 1,0 трлн. рублей. Рост величины обязательных резервов был обусловлен увеличением объема резервируемых обязательств, главным образом за счет их курсовой переоценки в конце 2014 года, при этом нормативы обязательных резервов в 2014 году оставались неизменными – на уровне 4,25% по всем резервируемым обязательствам.

В общей структуре денежной базы РФ доля обязательных резервов составила 3,35 % (на 1.01.16 г.), снизившись на 0,6% по сравнению с данными за 2014 г.

Использование механизма усреднения обязательных резервов и перераспределение средств на межбанковском рынке позволяет банковскому сектору адаптироваться к умеренным колебаниям уровня ликвидности, не прибегая к ежедневным операциям Банка России.

Обязательное резервирование решает две задачи:

– во-первых, финансовые учреждения имеют право использовать денежные средства, находящиеся на счетах клиентов, для предоставления кредитов. Из суммы резервов Центральный Банк предоставляет займы для поддержания ликвидности, то есть они используются в случае, если потребуется срочный возврат денег;

– во-вторых, банковская система в целом создает безналичные деньги с помощью так называемого банковского мультипликатора. При обязательном резервировании регулирующие органы получают возможность контролировать этот процесс и объем денежной массы, находящийся в обращении [5].

Изменение нормы резервов может оказать воздействие на объемы кредитования реального сектора экономики. Повышение нормы обязательных резервов ограничивает возможности банков в кредитовании экономики, поскольку требует держать больший объем ликвидных средств относительно депозитов. И наоборот, снижение нормы резервов расширяет кредитные возможности банков и снижает издержки кредитования экономики.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп.,

вступ. в силу с 09.02.2016)

2. Положение Банка России от 1 декабря 2015 г. N 507-П «Об обязательных резервах кредитных организаций» («Вестник Банка России» №121 (1717) от 30.12.2015)

3. Указание Банка России от 28 декабря 2015 года № 3924-У «Об обязательных резервных требованиях» («Вестник Банка России» № 121 (1717) от 30.12.2015)

4. Новиков, А. Н. Обязательные резервы коммерческих банков объективная необходимость или субъективный подход? // Вестник Финансового университета. – №4. – 2000. – С. 37-47.

5. Ворошилова И.В., Симонянц Н.Н. Развитие рефинансирования региональных банковских систем (по материалам Краснодарского края)/ Актуальные вопросы экономики и менеджмента: сборник материалов межвузовской научно-практической конференции / под ред. И.В. Ворошиловой [Электронное издание]. Моск. ун-т им. С.Ю. Витте; ф-л Моск. ун-та им. С.Ю. Витте в г. Краснодаре. – М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2015. 1,51 Мб. – С.5-7.

*Ма Тяньхун*  
*магистрант 2 курса*  
*специальность: маркетинг*  
*Высшая школа Экономики и Бизнеса*  
*Казахстан, г. Алматы*

## **РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В КАЗАХСТАНЕ И КИТАЕ**

*Аннотация: данная научная статья посвящена анализу современного состояния развития интернет-маркетинга в Казахстане и Китае. В статье дано понятие и вскрыты особенности интернет-маркетинга, описана структура Интернет-рынка, проанализировано современное состояние двух стран: Китая и Казахстана, каждой в отдельности, выявлены особенности развития интернет-маркетинга в Китае и Казахстане, в конце статьи подведены итоги в виде выводов.*

### **Теория**

В настоящее время весь мир переживает кризисные явления, очевиден определенный спад, которым характеризуется современная мировая экономика, но, несмотря на это, можно наблюдать положительную динамику мирового интернет-рынка. Наиболее эффективными в настоящее время выглядят интернет-коммуникации, способствующие продвижению товаров и услуг<sup>8</sup>. Так, современный рынок характеризуется периодическим

<sup>8</sup> Костарева А.М., Старкова Н.О. Особенности применения вирусного маркетинга в развитии рыночной деятельности современных предприятий // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2013. – № 88. – С. 642-652.

появлением новых коммуникационных инструментов<sup>9</sup>, что в свою очередь, делает данную отрасль очень привлекательной для ученых, при этом интернет-коммуникации становятся объектом научных исследований. При этом, важно отметить, что анализ имеющихся теоретических и практических работ российских (к сожалению большим количеством казахстанских исследований по данной проблематике похвастаться не представляется возможным) и зарубежных авторов, посвященных различным аспектам интернет-маркетинга, показывает отсутствие единой сложившейся терминологии в данной сфере.

Что касается Китая, то согласно данным исследования Bain & Company, рост интернет-рынка в стране в ближайшие несколько лет втрое превысит среднемировые показатели. В то время как во всем мире наблюдается тенденция к понижению роста продаж, в Поднебесной бум продолжается, показывая ежегодное увеличение на 25%. Фактически, к 2018 году на долю Китая будет приходиться почти половина всего оборота интернет-торговли в мире. Согласно прогнозам eMarketer, в мировом обороте интернет-торговли к 2018 году она составит 40% и достигнет \$1 трлн, превзойдя тем самым США. Проникновение наблюдается во всех категориях. На 20% вырос оборот электроники, на 18 – одежды, обуви и аксессуаров. Характерно, что в Сети увеличился потребительский спрос на продукты – рост в этой сравнительно новой для Китая категории составил 3%.

Чтобы понять масштабы китайского феномена интернет-коммерции, стоит отметить отлаженную систему платежей, которая делает покупки в Интернете вполне жизнеспособной альтернативой традиционной торговле. Независимые платежные системы в стране стандартизированы, и это без сомнения предмет для гордости. Достаточно отметить, что в 2013 году только транзакции через Alipay составили 3,5 трлн юаней, что втрое больше, чем обработал за тот же период PayPal<sup>10</sup>.

Аналогичная ситуация наблюдается и в логистике. Только в прошлом году компании экспресс-доставки перевезли 9,2 млрд отправок. Причем шесть крупнейших из них доставляли до 1 млн посылок в день. Такие объемы позволили этим компаниям снизить стоимость доставки почти вдвое. Благодаря значительным инвестициям в логистику, на сегодняшний день крупные китайские интернет-компании могут доставлять товары покупателям в большие города 2-3 дня, а в отдаленные районы – 4 дня.

Для доставки большое значение имеет организация "последней мили", и китайские интернет-магазины успешно справились с задачей благодаря инновационным и стратегическим решениям. Так Taobao, к примеру, заключил контракт с «Почтой Китая» и использует ее отделения и пункты выдачи. JD.com пошел другим путем, используя автоматы, автомобили

<sup>9</sup> Старкова Н.О. Формирование внутрифирменной системы управления интеллектуальными активами: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Краснодар, 2001. – 202 с.

<sup>10</sup> Сведения и материалы сайта <http://rae.ru/forum2012/11>

доставки, а также культурные центры, ночные магазины и киоски на автобусных остановках.

Что касается покупательской аудитории в стране, то здесь можно с уверенностью сказать, что она переходит в плоскость мобильно шопинга. И если в прошлом году Китай стал крупнейшим рынком интернет-коммерции, то в ближайшем будущем он явно поборется за первенство по части мобильных продаж. Аналитики Bain & Company выявили, что 80% китайских интернет-покупателей, в прошлом году совершили хотя бы одну покупку с мобильного устройства, а 20% - совершают такие покупки еженедельно.

В день Холостяка и больших скидок оборот Alibaba Group составил \$9,3 млрд. Характерно, что если общий объем продаж в этот день вырос по сравнению с распродажей 2013 года на 60%, то объем покупок, сделанных с мобильных устройств, увеличился на 300%. Ритейлеры открыли для себя, что в поведении пользователей важен не только сам факт покупки. Процесс начинается с того, что пользователь ищет товар в Сети. 50% китайцев именно так и поступают. Цена товара по-прежнему является главным интересом покупателей, но, тем не менее, когда речь заходит об одежде и некоторых других категориях, на первое место выходит качество. И, наконец, покупателям свойственно отстаивать правильность своего выбора перед другими пользователями – а это реклама в социальных сетях и положительные отзывы о товаре<sup>11</sup>.

Как и на любом развивающемся рынке, в электронной коммерции Китая есть крупные игроки, конкурировать с которыми начинающие компании могут только за счет инновационных решений и эксклюзивных предложений. В любом случае, по мнению специалистов Bain & Company завоевывать китайский рынок нужно именно в Интернете. По данным Nielsen, именно китайцы будут активнее всего покупать импортную продукцию. Даже главный американский конкурент Alibaba Amazon обеспечил себе место на китайской площадке.

Далее следует рассмотреть ситуацию с Интернет-маркетингом в Республике Казахстан

Интернет-маркетинг представляет собой деятельность, которая обеспечивает и удовлетворяет желания, потребности и нужды потребителей посредством электронных средств коммуникаций. Интернет-маркетинг является практическим воплощением классического маркетинга в традиционном понимании в сети Интернета любой страны, но при этом используя новые «цифровые» методы.

В данное время большое количество людей устраивают онлайн-марафет по Интернет-магазинам, которых в Республике Казахстан становится все больше. Многие из потребителей оценили преимущества торговли в удобном месте и в удобное время, что значительно экономит

---

<sup>11</sup> Там же

время покупателей. А это является одной из главных заповедей сбытовой деятельности в маркетинге при удовлетворении потребительских предпочтений.

Развитие Интернет-магазинов является удобным и для торговых работников. Это экономичный вид торговли, который не требует затрат на аренду, создание атмосферы магазина, парковочного парка<sup>12</sup>.

Интернет-магазину достаточно иметь складские помещения, вовремя обрабатывать заявки клиентов с оформлением доставки товаров. В данное время многие Интернет-магазины расположены на территории города Алматы (58 %). На территорию г. Астана приходится 24 %, а остальные 18 % принадлежат другим городам<sup>13</sup>.

Некоторые из Интернет-магазинов были созданы с нуля, однако их определенная часть дополняет организации, которые уже давно завоевали рынок благодаря розничном торговым продажам, в основном это крупные магазины, которые занимаются реализацией бытовой техники и электроники.

К примеру, Мечта, Планета Электроники, Сулпак, Алсер, Белый Ветер или Технодом.

Онлайн-покупка обладает тем преимуществом, что имеется более низкая цена и быстрые заказы. Покупатель в данном случае освобожден от необходимости ехать в розничный магазин с тратой своего времени на поиск необходимых товаров. Достаточно зайти на сайт интернет-магазина, выбрать нужный товар, который соответствует необходимым критериям. Оплатить можно как наличными менеджеру, так и банковской картой или банковским переводом на сайте магазина.

Цены в Интернет-магазине могут быть ниже на порядок, чем в розничной сети. И, как следствие, онлайн-покупка более привлекательна для клиентов.

К тому же конкуренция между операторами рынка достаточно низкая, что является положительным фактором для развития Интернет-торговли. Например, в Китае и на Западе количество Интернет-магазинов исчисляется несколькими сотнями и конкуренция внутри ниш достаточно высока.

Также отметим основные отличия казахстанских от зарубежных Интернет-магазинов – доставка товаров в вышеуказанных магазинах может осуществляться только в городах, где есть стационарные торговые точки данных предприятий. В основном доставка может осуществляться по следующим городам: Алматы, Астана, Караганда, Павлодар, Усть-Каменогорск и Шымкент.

В то время как Интернет-магазины Китая могут предоставлять свои заказчикам возможность доставки товаров по всему миру.

Примечательно, что на большинстве сайтов зарубежных магазинов, по

<sup>12</sup> Сведения и материалы сайта <http://rae.ru/forum2012/11>

<sup>13</sup> Сведения и материалы сайта <http://www.marketing.kz/seo/internet-reklama>

причине расширения потребительской аудитории из Казахстана и повышающихся объемов продаж, предоставлено отображение цен на товары в тенге, по текущему курсу на дату совершения покупок.

Таким образом, Интернет-торговля относится к дополнительному инструменту для ведения успешного предпринимательства, которое позволяет выйти бизнесу как на новые внутренние рынки, так и на получение возможности выхода на международный рынок электронной коммерции. И, как следствие, предоставляется возможным расширение каналов сбыта именно таким образом.

Действительно, открытие Интернет-магазина может позволить предпринимателям решить одновременно несколько вопросов, о чем было отмечено Г. Г. Рахматулиной<sup>14</sup>, это:

- снижение затрат на оплату труда, по причине уменьшения штата сотрудников магазина, поскольку часть функций менеджеров будет исполнять интернет-магазин, который покажет фото товара с информацией о цене, с осуществлением приема заказа и отображением отзывов предыдущих клиентов;

- создание онлайн витрины, где клиенты могли бы ознакомиться с ассортиментом представляемых товаров;

- работа по принципу интернет-магазина 7 дней в неделю, 24 часа, без выходных и перерывов, учитывая экономию на дополнительных расходах по коммунальным услугам, аренде и прочее;

- возможность иметь обратную связь с заказчиками при помощи онлайн общения, чатов, форумов, запросов и прочее;

- возможность формирования базы потенциальных клиентов, которые интересуются определенными товарами<sup>15</sup>.

Также исследуем на каком этапе в настоящее время находится Интернет-коммерция в Казахстане и в Китае, что ждет данный процесс в будущем.

Изучение этого процесса в ближайшем будущем проведем на основе метода экстраполяции.

Метод экстраполяции дает возможность проверить показатели или данные, которые имеются на момент анализа на предмет перспективных изменений. Так, то, что было в прошлом, коррелируется с тем, что должно произойти в будущем. Не сложные методы экстраполяции базируются на предположении относительной устойчивости в будущем абсолютных значений уровней. Более сложные методы экстраполяции направлены на обнаружение главной тенденции, таким образом, используя статистические формулы можно выявить общий тренд.

При помощи данного метода возможно экстраполирование количественных параметров больших систем, количественных

<sup>14</sup> Рахматулина Г.Г. Диверсификация экономики Казахстана – важнейший приоритет государственной политики страны. – Режим доступа: // <http://www.kazenergy.com/ru/actions/eurasion-forum/vii>

<sup>15</sup> Там же

характеристик экономического, научного, производственного потенциала, данных о результативности научно-технического прогресса, характеристик соотношения отдельных подсистем, блоков, элементов в системе показателей сложных систем и прочее.

На основании полученных данных, которые были проведены Агентством Республики Казахстан по статистике, количество пользователей сети Интернет в возрасте 16-74 показывает динамику роста.



Рисунок 4 - Рост количества пользователей Интернетом за 10 лет в Казахстане<sup>16</sup>

К прочим причинам, которые также сдерживают развитие Интернет-маркетинга относят:

- недоверие к получению или возможности возврата товаров;
- порой возникающие проблемы с доставкой товаров, которые были заказаны через Интернет;
- отсутствие платежных карт, которые позволяют производить платежи через Интернет;
- вопросы безопасности оплаты;
- недостаточная скорость Интернет соединения;
- конфиденциальность личной информации;

В тоже время необходимо отметить недостатки казахстанской статистики, которая не отличается последовательностью в отслеживании позиций, и которые были заменены, что можно показать на примере таблицы 2.

<sup>16</sup> Данные Агентства РК по статистике / <http://stat.gov.kz>

Таблица 2 - Основные цели использования сети Интернет домашними хозяйствами РК, %<sup>17</sup>

Основные цели использования сети Интернет домашними хозяйствами РК, %									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Коммуникации	70,4	81,5	41,0	39,2	-	-	-	-	-
Поиск информации и он-лайн услуги	71,8	71,8	37,2	37,5	-	-	-	-	-
Покупка и продажа товаров и услуг	4,7	6,0	2,0	1,9	-	-	-	-	-
Контакт с общественными и государственными организациями	14,9	18,7	9,0	9,9	-	-	-	-	-
Занятие, образование, повышение квалификации	39,9	34,1	10,8	11,5	-	-	-	-	-
Отправка и получение электронной почты	-	-	-	-	64,9	59,8	54,4	52,2	37,8
Скачивание фильмов, изображений, музыки, просмотр телевидения или видео, прослушивание радио или музыки	-	-	-	-	49,1	46,2	51,8	56,7	52,4
Размещение информации или мгновенный обмен сообщениями	-	-	-	-	37,7	36,1	36,6	28,4	25,7
Игра в видео- или компьютерные игры или их скачивание	-	-	-	-	32,1	33,2	33,2	-	-
Чтение или скачивание онлайн-газет или журналов, электронных книг	-	-	-	-	27,9	28,5	-	-	-
Получение информации о товарах и услугах	-	-	-	-	-	-	41,0	38,4	31,4
Телефонные переговоры через сеть Интернет/VoIP	-	-	-	-	-	-	-	26,7	-
Участие в социальных сетях (Одноклассники, Facebook, Twitter и т.д)	-	-	-	-	-	-	-	-	56,0

Таким образом, по данным таблицы можно увидеть, что с 2007 года отдельные позиции (коммуникации, Поиск информации и он-лайн услуги, Покупка и продажа товаров и услуг, Контакт с общественными и государственными организациями, Занятие, образование, повышение квалификации) велись до 2010 года а далее не отслеживаются.

С 2010 года появляются новые позиции, которые позволяют наблюдать происходящие изменения в данной сфере (Отправка и получение электронной почты; Скачивание фильмов, изображений, музыки, просмотр

<sup>17</sup> Данные Агентства РК по статистике / <http://stat.gov.kz>

телевидения или видео, прослушивание радио или музыки; Размещение информации или мгновенный обмен сообщениями)

С 2013 года появляется позиция – «получение информации о товарах и услугах», что несомненно одной из информативных показателей активности в сфере интернета.

С 2014 года появляется позиция, которая позволяет определить объем вовлеченных в пользование IP – телефонии.

С 2015 года казахстанская статистика начинает отслеживать данные социальных сетей (Участие в социальных сетях (Одноклассники, Facebook, Twitter и т.д))

Таким образом, можно сделать вывод что наряду с недостатками отечественной статистики, казахстанская статистика не может проигнорировать такие явления как социальные сети в интернете и другие новшества которые приносит интернет.

Рассмотрим развитие Интернет-маркетинга в Китае. Так, развитие интернет-маркетинга также способствует корректировке структуры китайской экономики с повышением производства, оно может быть полезно с целью построения современных систем производства со сменой механизмов хозяйствования, с целью повышения уровня организаций и международной конкурентоспособности.

Структура Интернет-рынка в Китае состоит из участников рынка, объектов собственности (товары) и систем взаимодействия между участниками рыночных отношений.

Например, с целью оптимизации усилий для расширения сбытовых возможностей предприятием и экономии времени потребителем применяют тип взаимодействия business-to-consumer (бизнес-конечному потребителю) – продажа товаров напрямую конечному потребителю (розница), которая использует такие способы взаимодействия, как:

- розничная торговля в Интернете;
- интернет-каталоги;
- продажа услуг в режиме реального времени: транспортных, образовательных, туристических и финансовых;
- Web-витрины.

Несмотря на все положительные тенденции в развитии интернет-маркетинга, тем не менее, все еще нерешенными остаются ключевые вопросы.

По-прежнему обладают силой традиционные формы коммерческой деятельности по причине того, что большинство из новых бизнес-моделей интернет-маркетинга являются достаточно незрелыми и молодыми, отсутствует необходимая законодательная база. Все это влияет на доверие населения и тормозит развитие в данной области.

Тем не менее, такие факторы, как колоссальная численность населения Китая и высокие темпы информатизации, дают право сделать вывод о том, что интернет-маркетинг в Китае имеет огромный потенциал.

Одной из самых крупных торговых площадок мира является компания Alibaba Group, которая была основана в городе Ханжоу (Китай) в 1999 году.

Самым посещаемым и популярным поисковиком в Китае является – Baidu.com, который по объему поисковых запросов занимает 3 место в мире (3 млрд 428 млн., что в глобальном поиске составляет 5,2% от всего мирового поиска). На интернет-рынке Китая такие крупные мировые представители поисковых и социальных систем, как Facebook, Google, LinkedIn, Twitter и Youtube отсутствуют из-за государственного вмешательства в виде жесткой цензурной политики, ограничивающей политику конфиденциальности. Вместо них функционируют их аналоги китайского происхождения, такие как «Ushi» и «Tianji» - аналоги LinkedIn, «Sina Weibo» - аналог Twitter, «Youku» - аналог Youtube, «Renren»/«Kaixin001» - Facebook.

Эксперты компании Bay.ru прогнозируют, что к 2018 году азиатский рынок электронной коммерции выйдет на лидирующие позиции в мире, обогнав североамериканский и европейский интернет-рынки, за счет быстро растущего проникновения Интернета, причем более трети мировых онлайн-продаж будет осуществляться в Азии<sup>18</sup>.

Таким образом, можно выделить основные предпосылки, которые на сегодняшний день положительно влияют на развитие интернет-маркетинга в Казахстане:

- повышение численности пользователей интернета различных возрастных категорий. Интернет становится доступнее и быстрее, вследствие чего и повышается интернет аудитория казахстанского интернета;

- увеличение разнообразия и численности зарубежных (<http://www.amazon.com/>, <http://www.ebay.com/>,) и отечественных (<http://www.technodom.kz/>) интернет-магазинов. Интернет-маркетинг осуществляет новые формы, новую географию влияния и новые продукты;

- увеличение численности банковских карт и формирование эффективной законодательной базы в Республике Казахстан в области безналичных платежей;

- совершенствование законодательной базы в области Интернет-маркетинга. Например, принятие закона об электронных деньгах<sup>19</sup>.

В свою очередь, основными факторами, которые сдерживают рост Интернет-коммерции, являются:

- географические ограничения интернет-магазинов, которые существуют в Республике Казахстан.

- недостаточная осведомленность населения и по этой причине их недоверие к совершению онлайн-операций в Интернете.

<sup>18</sup> Данные сайта / <http://expertonline.kz/a10588/>

<sup>19</sup> Закон Республики Казахстан от 21.07.2011 N 466-4 "О внесении изменения и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам электронных денег", Режим доступа: <http://www.pavlodar.com/zakon/?all=all&dok=05145>

Таким образом, недостаточная отлаженность механизмов финансовых транзакций в отечественных Интернет-магазинах, в то время как данная система давно отлажена в зарубежных странах и может быть взята за основу казахстанскими предпринимателями.

**Выводы:**

В статье вскрыты особенности отечественного интернет-маркетинга, описана структура Интернет-рынка, проанализировано современное состояние двух стран: Китая и Казахстана, каждой в отдельности, выявлены особенности развития интернет-маркетинга в Китае и Казахстане, определены перспективы развития рынка для каждой из страны.

*Магамадова З.Р.  
студент 3 курса  
факультет «Управление»  
РАНХиГС  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ**

*В статье исследуется роль управленческого консалтинга в бизнесе на современном этапе. Кроме того, была обозначена существующая на сегодняшний день острая необходимость в привлечении консультанта по управлению в организации. Также в рамках статьи были определены ситуации, когда применение управленческого консалтинга является наиболее целесообразным и необходимым.*

*Ключевые слова: управленческий консалтинг, бизнес, руководитель компании, специалист по управлению, стратегические задачи.*

Возникновение управленческого консалтинга принято связывать с промышленной революцией. В это непростое время массово появляются фабрики, что привело к общественным и институциональным преобразованиям. Опыт управления у людей постепенно накапливается, обобщается и структурируется. Со временем возникла необходимость передавать этот опыт и вырабатывать более четкие рекомендации для определенных условий труда.<sup>20</sup>

В современной деловой среде от руководителей компаний, желающих добиться максимального успеха, требуется постоянный поиск новых подходов для создания, поддержания и развития эффективной системы управления. От этого зачастую зависит дальнейшее развитие бизнеса в целом. И одну из важнейших ролей в деятельности компании играют специалисты в области управленческого консалтинга. Однако на сегодняшний день не каждый руководитель в полной мере осознает

<sup>20</sup> Литовченко М.В. Формирование эффективной модели управленческого консультирования // Экономический журнал, 2011. - №24. - С.67-72.

необходимость управленческого консалтинга и адекватно оценивает его значение для эффективного функционирования его компании.

Если говорить об управленческом консультировании для руководителей компании, то современному консультанту необходимо обладать целостным знанием о системе управления бизнесом, как таковым. Помимо этого он должен знать и понимать основные управленческие инструменты, например, маркетинг консалтинга, персонал консалтинга, менеджмент консалтинга.<sup>21</sup> Только в этом случае решение проблемы может быть найдено и эффективно устранено. Ведь реальный бизнес – это целостная система, в которой не может быть лишних или неиспользуемых элементов. Каждый элемент не «висит» в воздухе, а взаимодействует с другими элементами. И только во взаимосвязи, можно понять и оценить, наиболее полно, весь алгоритм работы конкретного бизнес-процесса.<sup>22</sup>

Таким образом, актуальность исследования данной темы обоснована необходимостью определения роли и значения управленческого консалтинга для современного бизнеса.

Данная тема является недостаточно изученной, невзирая на имеющиеся научные труды и монографии как российских, так и зарубежных ученых (в их числе: Шварц Э.С., Литовченко М.В., Пизенгольц В.М., Колбасенко О.Е.)

Для достижения глубокого понимания роли управленческого консалтинга и осуществляющих его компаний в развитии предприятия, стоит для начала разобраться, что представляет собой непосредственно управленческий консалтинг как вид деятельности.

На сегодняшний день консалтинг определяется в большинстве случаев как вид профессиональной помощи при решении проблем заказчика с применением квалифицированной помощи внешних консультантов. Данное определение подходит к любой сфере консалтинга. С этой точки зрения управленческий консалтинг, о котором пойдет речь далее, не отличается от таких услуг как бухгалтерские услуги, услуги риэлторов, охранные и прочие услуги.<sup>23</sup> Однако изменение характера ведения бизнеса в России и зарубежных странах определяет необходимость рассмотрения современной роли и значения управленческого консалтинга.

Непосредственно управленческий консалтинг является деятельностью, направленную на преобразование опыта и навыков специалистов по менеджменту в технологии разрешения проблем управления в компаниях. Но необходимо отметить, что каждый раз (невзирая на постоянное развитие технологий решения проблем менеджмента) специалисту по консалтингу приходится разрабатывать в той

<sup>21</sup> Макарова Ж.А. Управленческое консультирование как профессиональная деятельность // *Фундаментальные исследования*. – 2013. – № 10-5. – С. 107-111

<sup>22</sup> Колбасенко О.Е. Управленческий консалтинг. / Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – Саратов, 2014. – 96 с.

<sup>23</sup> Шварц Э.С. Понятие и необходимость управленческого консалтинга // *Educatio*, 2015. - №3-10 (2). - С.60-62.

или иной мере специфическое (то есть – креативное) решение. Именно по этой причине управленческий консалтинг является креативной деятельностью, обладающей значительной инновационной составляющей. В этом и состоит внутренняя природа и особая роль управленческого консалтинга.

Все это значительно меняет роль управленческого консалтинга в современном бизнесе. Консалтинг становится одним из основных «проводников» внедрения теоретических знаний в жизнь, сферой накопления и применения практических знаний, а также сферой появления новых креативных решений. Консалтинг – это креативная научно-практическая деятельность, лежащая на стыке науки и практики, все более приобретающая инновационный характер. Многие специалисты и эксперты в области управления, подтверждают важность и практическую полезность консалтинга. Этот процесс похож на визит к врачу для профосмотра. Специалист, проводя независимую оценку со стороны, даёт точный вердикт бизнесу, и главное, всегда знает, что рекомендовать для улучшения положения компании.<sup>24</sup>

Управленческий консалтинг наиболее целесообразен в том случае, когда необходимо выявить слабые стороны ведения бизнеса и своевременно скорректировать направление развития компании. Также особое значение управленческого консалтинга проявляется в том, что с его помощью можно выявить причины стагнации в развитии компании и сформулировать основополагающие направления ее преобразования в рамках антикризисной программы.<sup>25</sup>

Разумеется, каждая компания самостоятельно определяет момент, когда ей требуется консультация специалиста по управлению. По моему мнению, помощь консультантов настоятельно необходима в следующих ситуациях:

Во-первых, когда предприятие достигло предела своего развития и нуждается в независимой оценке своей деятельности и специализированной помощи для перехода на следующий этап развития;

Во-вторых, когда предприятию срочно требуется разрешить какую-либо проблему с минимальными расходами. В подобных ситуациях эксперты в области управленческого консалтинга найдут дополнительные способы мобилизации имеющихся ресурсов (включая трудовые и финансово-инвестиционные).<sup>26</sup>

Следует отметить, что в большинстве случаев за помощью к специалистам по управленческому консалтингу обращаются те компании,

---

<sup>24</sup> Колбасенко О.Е. Управленческий консалтинг. / Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – Саратов, 2014. – 96 с.

<sup>25</sup> Колбасенко О.Е. Управленческий консалтинг. / Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – Саратов, 2014. – 96 с.

<sup>26</sup> Литовченко М.В. Формирование эффективной модели управленческого консультирования // Экономический журнал, 2011. - №24. - С.67-72.

которые имеют схожие финансово-экономические проблемы: рост расходов, падение уровня прибыли, нехватка оборотных средств и сложности в процессе управления организацией в целом.

Российская практика управленческого консалтинга показывает, что наиболее эффективным является привлечение специалистов по управленческому консалтингу в момент, когда появляется стратегическое видение бизнеса и понимание проблем, решение которых позволит эффективно реализовывать стратегические задачи. Специалисты по управленческому консалтингу могут предложить руководителям различные варианты решения проблем на пути достижения поставленных целей.

Острая потребность в управленческом консалтинге возникает в случае прогнозируемых изменений в деятельности того или иного предприятия, ухудшения результатов этой деятельности либо неопределенности перспектив дальнейшего функционирования.<sup>27</sup>

В таком положении управленческий консалтинг компании носит междисциплинарный и многофункциональный характер. В этом случае работа эксперта затрагивает абсолютно все аспекты деятельности предприятия, включая финансовые, экономические, технологические, юридические, психологические и социальные, а также другие сферы всей организации.

На основе полученного анализа предприятия или фирмы консультант может рекомендовать оптимальные способы разделения труда между персоналом и функциональными отделами, а также, вместе с этим, формирует дальнейшие основные задачи работы между структурными подразделениями.

Помимо этого, услуги эксперта в области консалтинга могут быть использованы для организации систем принятия решений и контроля, управления информацией, а также для создания определенной системы, предназначенной для мгновенного реагирования в кризисных ситуациях. Услуги консультанта могут быть направлены также на разработку инвестиционных проектов, покупку новой компании или слияние нескольких, согласование некоторых финансовых систем, а также определение реальной себестоимости покупаемой фирмы.<sup>28</sup>

Таким образом, на основе всего сказанного выше, следует отметить, что значение управленческого консалтинга для современного бизнеса проявляется, прежде всего, в том, что выявить он позволяет слабые стороны ведения бизнеса, своевременно скорректировать направление развития компании, спрогнозировать изменения в его деятельности. Именно поэтому на современном этапе управленческий консалтинг.

#### **Использованные источники:**

<sup>27</sup> Пизенгольц В.М. Роль консалтинга в оптимизации управленческих решений: Учеб. пособие. – М: РУДН, 2012. – 268 с.

<sup>28</sup> Пизенгольц В.М. Роль консалтинга в оптимизации управленческих решений: Учеб. пособие. – М: РУДН, 2012. – 268 с.

1. Колбасенко О.Е. Управленческий консалтинг. / Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – Саратов, 2014. – 96 с.
2. Шварц Э.С. Понятие и необходимость управленческого консалтинга // *Educatio*, 2015. - №3-10 (2). - С.60-62.
3. Литовченко М.В. Формирование эффективной модели управленческого консультирования // *Экономический журнал*, 2011. - №24. - С.67-72.
4. Пизенгольц В.М. Роль консалтинга в оптимизации управленческих решений: Учеб. пособие. – М: РУДН, 2012. – 268 с.
5. Макарова Ж.А. Управленческое консультирование как профессиональная деятельность // *Фундаментальные исследования*. – 2013. – № 10-5. – С. 107-111

*Магарамова К.Ш.  
бакалавр, магистр  
кафедра «Экономика и бизнес»  
Московский государственный технический  
университет имени Н.Э. Баумана  
Россия, г. Москва*

**ВЛИЯНИЕ ДИНАМИКИ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ НА ТОРГОВЫЕ  
ОТНОШЕНИЯ РОССИИ И ВНУТРЕННИЙ РЫНОК  
АННОТАЦИЯ**

Проанализировано влияние факторов долгосрочного и краткосрочного характера на образование валютного курса государства в условиях глобализации; рассмотрены основные теоретические подходы к проблемам колебания обменного курса в исследованиях зарубежных и отечественных специалистов; определено влияние валюты на торговые отношения России.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:**

Валюта, валютный курс, валютно-курсовая политика, паритет покупательной способности, долгосрочные факторы, краткосрочные факторы, девальвация, ревальвация.

JEL: E310, E470, E640.

**INFLUENCE OF DYNAMICS OF EXCHANGE RATES ON TRADE  
RELATIONS OF RUSSIA AND DOMESTIC MARKET**

*Kamila Magaramova<sup>29</sup>*

*Annotation:* Carried out the analysis of the influence of long-term and short-term formations on the generation of exchange rate of the state in the circumstances of globalization. Took up the main theoretical approaches to the problems of exchange rate fluctuations in the studies of transfrontier and domestic experts; determined the influence of currency on the trade relations of Russia.

---

*Authors affiliation* :<sup>29</sup> Kamila Magaramova – student of master program “State Regulation of Economic Resources” Bauman Moscow State Technical University; *Corresponding author, email:* magaramova05@mail.ru.

*Keywords:* Currency, rate of exchange, monetary and exchange rate policy, purchasing-power parity, long-term factors, short-term factors, devaluation, revaluation.

JEL: E310, E470, E640.

Среди важнейших факторов воздействия государства на экономику важное место занимает денежно-кредитная политика. Одним из основных направлений денежно-кредитной политики является валютная политика. Центральный банк в большинстве стран мира является главным органом, который определяет и внедряет валютную политику. Основными направлениями деятельности Центрального банка России как органа валютного регулирования и контроля является осуществление валютной политики на основании принципов общей экономической политики: накопление, хранение и использование золотовалютных резервов; выдача лицензии на осуществление валютных операций; становления режима курса образования и официального обменного курса рубля относительно иностранных валют; осуществление контроля за соблюдением правил валютных операций на территории РФ и установления правил игры на валютном рынке.

Развитие экономики за последние два года свидетельствует о появлении тенденции к экономическому спаду и ее сохранению. Преодолев финансовый кризис 2008 года с минимальными потерями, российская экономика получила толчок для роста, прежде всего во внешнем секторе. Постепенно доминирующее влияние на экономический рост перешло к внутреннему потребительскому и инвестиционному спросу, а ухудшение внешней конъюнктуры во второй половине 2008 и в 2009 г. переместило центры экономического развития с экспортноориентированных отраслей к внутренним секторам экономики. Сочетание стабильного внутреннего спроса и благоприятных внешних условий обусловили ускорение темпов экономического роста после 2009 года.

Валютно-курсовая политика Центрального банка России обеспечивает стабильность валютного рынка и обменного курса рубля к основной курсообразующей валюте - доллару США.

Однако ситуация, сложившаяся на фоне событий в Украине и через спекулятивные настроения, привела к тому, что конец 2014 г. характеризовался существенными сдвигами в экономической и денежно-кредитной политике развитых стран, вызванных целым рядом факторов: падением цен на нефть ниже \$50 за баррель; замедлением роста развивающихся экономик; завершением ФРС США программы количественного смягчения (QE) на фоне заявления ЕЦБ о запуске программы покупки активов частного сектора. Все это оказало влияние на валютные рынки – наблюдался уход инвесторов в доллар и швейцарский франк, снижение курса евро и валют развивающихся стран, рост

волатильности курсов.

Согласно опубликованной полугодовой статистике по валютным рынкам крупнейших стран, объемы мирового рынка, преодолев резкое замедление во второй половине 2013 г., в 2014 г. показали рост активности и в октябре 2014 г. даже превысили прежний рекордный показатель (апрель 2013 г.).

При этом российский валютный рынок из-за финансовых проблем и снижения экономической активности показал сокращение, как на полугодовом, так и на годовом интервале. За год – с октября 2013 г. по октябрь 2014 г. – среднесуточный объем валютных операций российских банков уменьшился на 9%, за то же время рынок США вырос на 34%, Великобритании – на 20%, Канады – на 15%, Сингапура – на 13%.

Российский рынок оказался вторым снизу – больше него за год сжался только австралийский рынок (-14%), также имеющий сырьевую ориентацию.

Негативное влияние на объем конверсионных операций в России оказало падение нефтяных цен, составившее во второй половине 2014 г. порядка 50%, и внешнеторгового оборота, снизившегося как из-за ценовой составляющей, так и в связи с введением двухсторонних ограничений.

Помимо ухудшения макроэкономических показателей на российский валютный рынок оказали влияние серьезные изменения финансовых механизмов. В ноябре–декабре 2014 г. Банк России внес принципиальные изменения в денежно-кредитную политику: был изменен механизм курсовой политики, отменены регулярные интервенции на границах курсового интервала и за его пределами, введены дневные лимиты на предоставление рублевой ликвидности с помощью операций «валютный своп», ключевая ставка повышена до 17% годовых. При этом новый подход Банка России к проведению операций на внутреннем рынке не предполагает полного отказа от валютных интервенций, однако их общий объем, безусловно, снизился, что привело к большей волатильности рынка, но позволило сохранить золотовалютные резервы. Принятые меры по повышению ключевой ставки и ставки предоставления ликвидности через валютный своп, а также проведение аукционов валютного РЕПО способствовали снижению спроса на операции рефинансирования через валютный своп и снижению их объемов.

Растущие риски, связанные с резким падением рубля, понижением российских долговых рейтингов, повлияли на уход нерезидентов с российского рынка. Анализ структуры внебиржевого валютного рынка показал существенное снижение сделок с нерезидентами. В декабре 2014 г. доля сделок, где одной стороной выступал контрагент не резидент, по операциям USD/RUB снизилась с 51 до 36% всех операций «доллар–рубли» российских банков, по EUR/RUB – с 64 до 54% [1].

Таким образом, на российском валютном рынке в IV квартале 2014 г. наблюдалось кумулятивное влияние негативных факторов, приведших к снижению как инвестиционной (экономической), так в дальнейшем и

спекулятивной составляющей валютных операций. Повышение волатильности привело к высоким ставкам обеспечения и снижению интереса участников к спекулятивным операциям, кроме того, наблюдалось снижение арбитражного оборота с Лондоном в связи с сокращением лимитов на ряд российских банков и ограничениями проведения рублевых операций в зарубежных торговых системах.

Совокупное влияние перечисленных факторов привело к тому, что во второй половине 2014 г. наблюдалось падение ликвидности российского межбанковского рынка – среднесуточный объем кассовых конверсионных операций российских банков снизился с \$67-68 млрд. в феврале–марте до \$44 млрд. в декабре (-35%) [2]. Внебиржевой межбанковский рынок показал еще более резкое снижение на 45% [1].

Введение санкций по отношению к России привело к существенному росту цен на внутреннем рынке, усилившемуся впоследствии в связи с девальвацией российской национальной валюты. Так, за полтора года к маю 2015 г. продовольственная инфляция достигла 28,7% (по отношению к ценам декабря 2013 г.). Основной рост пришелся на ноябрь 2014 г. - февраль 2015 г. Именно в этот период вклад падения курса рубля к основным мировым валютам был максимальным (курс евро на московской бирже впервые с февраля преодолел отметку в 75 рублей. Ранее курс доллара достиг максимума за полгода, превысив 67 рублей), что обеспечило, по консервативным оценкам Аналитического центра при правительстве России, до 1/5 фактической продовольственной инфляции. Остальные почти 20 п.п. роста цен обусловлены объективной ежегодной инфляцией, а также соответствующим поведением производителей и хозяйствующих субъектов, занимающихся торговой деятельностью, в условиях ограничения импортных поставок на российский рынок [3].

Потребительские цены на все ключевые социально значимые товары росли за год двузначными величинами. В мае 2015 г. средние потребительские цены на говядину выросли на 23% к маю 2014 г., на свинину — на 22%, сыр — на 20%, на рыбу замороженную неразделанную — на 38%, морковь — на 39%, яблоки — на 37%, на крупы и бобы — на 49,2%.

Примечательно, что цены на товары, которые не попали под эмбарго, росли не меньшими темпами: цена на сахар выросла на 52,2%, на подсолнечное масло — на 23,7%, на макаронные изделия — на 21,6%.

Введение эмбарго создало возможность для импортозамещения со стороны отечественных производителей, однако его потенциал в краткосрочной перспективе оказался далеко не в полной мере реализован.

Производство продовольственной продукции выросло лишь по нескольким категориям. Положительная динамика наблюдается в производстве мяса, рост обеспечивается в основном за счет свиноводства и птицеводства.

Необходимо отметить, что увеличение производства мяса

преимущественно обусловлено сделанными ранее в отрасли инвестициями. Рост отечественного производства свинины и мяса птицы в 2015 г. превысил объем сокращения импорта за аналогичный период. По говядине такого наращивания производства не происходит, более того в конце 2014 года наблюдалось резкое сокращение поголовья крупного рогатого скота. По данным Росстата, производство скота и птицы на убой (в живой массе) в хозяйствах всех категорий за 2015 г. составило 106,5% к 2014 году, при этом производство крупного рогатого скота увеличилось на 0,8%, свиней — на 3,9%, овец и коз — на 2,4%, птицы — на 11,1%. Объем производства мяса, включая субпродукты, в 2015 г. увеличился на 13,5% к 2014 г., мяса птицы - до 1,4 млн. т (+12,7%), колбасных изделий - до 477 тыс. т (+0,6%).

В рыбной отрасли наблюдается существенное снижение объемов производства свежей и охлажденной рыбы, в то время как производство мороженой рыбы увеличилось, во многом компенсировав выпавший объем импорта. Столь резкое сокращение производства свежей и охлажденной рыбы в значительной степени обусловлено высокой зависимостью отечественных предприятий от иностранных мальков и оплодотворенной икры лососевых, ввоз которых в начале 2015 года заметно снизился, в частности в связи с ослаблением курса рубля [4].

Отечественным производителям молочной продукции пока не удается в достаточной мере компенсировать в краткосрочном периоде выпавшие объемы импорта. Лучшие результаты демонстрирует производство сыров и творога. Однако необходимо отметить, что тенденция роста производства сыров наблюдалась на отечественном рынке еще с 2013 года, что говорит о том, что данный результат также является скорее следствием осуществленных ранее инвестиций, а не столько результатом импортозамещения. Кроме того, несоответствие объемов имеющегося сырья и роста производства сыров может свидетельствовать о том, что столь резкое увеличение может быть частично обусловлено ростом производства фальсифицированной продукции. Минсельхоз России тем не менее отмечает развитие молочного скотоводства. За 2015 г. хозяйствами всех категорий произведено на 100,7% молока больше по отношению к 2014 году. Стабильность его производства сохраняется при сокращении поголовья коров в сельхозорганизациях за счет увеличения их продуктивности (в сельхозпредприятиях) на 6,8%.

Рост производства скота и птицы на убой в сельскохозяйственных организациях оказывает положительное влияние на работу перерабатывающих предприятий. Индекс производства пищевых продуктов, включая напитки, и табак за 2015 г. составил 102,5% против 101,2% в 2014 году, в том числе производство мяса и субпродуктов пищевые убойных животных выросло по сравнению с 2014 годом на 13,5%, полуфабрикатов мясных (мясо содержащих) охлажденных - на 11,3%, переработка и консервирование рыбы и морепродуктов - на 7,3%, переработка и консервирование картофеля, фруктов и овощей - на 3,1%, производство

растительных и животных масел и жиров - на 0,3%, масла сливочного - на 8,7%, сыра и творога - на 15,6%, сливок - на 9,6%.

Можно констатировать, что влияние изменения валютных курсов оказало разнонаправленные эффекты на торговые отношения России:

- Эмбарго стало дополнительным фактором роста цен на продовольственные товары на внутреннем рынке наряду с девальвацией рубля. Несмотря на экспертные оценки о том, что к июню 2015 г. влияние девальвации на цены себя исчерпало, все еще сохраняется риск того, что к концу года удешевление российского рубля снова негативно скажется на потребительских ценах.

- Угрозы роста реэкспорта и демпинга со стороны Республики Беларусь в значительной степени не реализовались. Союзное государство в данном случае воспользовалось своим транзитным положением и нарастило в Россию поставки нескольких категорий продукции (соленая рыба, яблоки). Введение эмбарго привело к снижению диверсификации поставок сухого молока, приведя к росту доли Республики Беларусь в структуре российского импорта почти до 95%.

- Рост поставок сыров и сырной продукции альтернативными каналами (по иным кодам) привел к ужесточению эмбарго в 2015 году, выразившемуся в распространении его на новые категории продовольственных товаров.

- Эмбарго создало возможности для расширения отечественного производства. Динамика производства, однако, показывает, что несмотря на широкий потенциал импортозамещения (в форме вышедшей с российских рынков импортной продукции) в настоящее время его реализация осуществляется точечно, преимущественно в секторе по производству мяса и молочной продукции, что стимулирует также развитие перерабатывающих предприятий. Успехи в наращивании объема отечественного производства во многом обусловлены сделанными ранее инвестициями. Продление продовольственного эмбарго еще на один год дает дополнительную возможность отечественным производителям как для адаптации к непростым экономическим условиям в стране, так и для реализации процесса импорта замещения.

- Анализ динамики торговых потоков стран ЕС показывает, что в силу довольно емкого внутреннего европейского рынка и небольших объемов экспорта в Россию в уязвимом положении от введения эмбарго оказались лишь отдельные европейские производители сыров, овощей и фруктов, а также рыбы (в частности, Польша, Швеция и Норвегия).

### **Выводы**

Динамика валютного курса, степень и частота его колебаний являются показателями экономической и политической стабильности общества.

С целью развития внешнеторговых отношений России ЦБ РФ должен полностью контролировать курс национальной валюты, поскольку развитие событий на политической арене может быть непредсказуемым. Конъюнктура российского валютного рынка зависит, главным образом, от трех факторов

— валютной политики Банка России, динамики цен на основные товары российского экспорта, в том числе, сырьевого, а также от политических событий. Влияние мирового рынка на отечественный валютный рынок, в первую очередь, оценивают по уровню мировых цен на нефть (альтернативные прогнозы развития российской экономики Минэкономразвития РФ в зависимости от цен на российскую нефть). При такой значимости внешнеэкономических факторов на формирование курса национальной валюты полноценная интеграция с глобальным финансовым рынком невозможна.

Поэтому в долгосрочной перспективе необходимо восстановление национальной экономики, баланса между собственным национальным производством и потреблением для отрыва от внешних заимствований, которые не укрепляют российскую экономику, а лишь дают временное финансовое вливание. Это позволит российскому валютному рынку получать поддержку не только от продажи экспортного сырья, но и от подъема собственного ВВП на базе нормального функционирования реальных секторов экономики.

#### **Использованные источники:**

1. Ежедневная статистика Банка России по внебиржевому кассовому обороту валютного рынка; [www.cbr.ru/hd\\_base/default.aspx?PrID=vko](http://www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?PrID=vko).
2. Общий средний дневной оборот валют по межбанковским кассовым конверсионным операциям на внутреннем валютном рынке Российской Федерации. Банк России; <http://www.cbr.ru/statistics/?PrID=finr>.
3. Росстат, ФТС России
4. ФТС России

*Магомедрасулова П.М.*

*ст. 4 курса*

*социальный факультет*

*Маккашарипова З.А.*

*ст. 4 курса*

*социальный факультет*

*Алибекова Ю.Ш.*

*ст. 6 курса*

*социальный факультет*

*Омарова К.А., к.э.н.*

*научный руководитель, доцент*

*кафедра социальных и информационных технологий*

*ФГБОУ ВО "Дагестанский государственный университет"*

*Россия, г. Махачкала*

## **АДРЕСНОСТЬ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ПРИНЦИП СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

*В статье раскрывается сущность и содержание модернизации системы социальной защиты населения в современных условиях на основе*

*принципа адресности, что предполагает переход от односторонних обязательств со стороны государства к взаимным обязательствам государства и гражданина.*

*Ключевые слова: социальная защита, модернизация, адресность*

***Magomedrasulova P.M.***

***Dagestan State University, Makhachkala, Russia***

***Makasharipova Z.A.***

***Dagestan State University, Makhachkala, Russia***

***Alibekova Y.Sh.***

***Dagestan State University, Makhachkala, Russia***

***Omarova K.A.,***

***Dagestan State University, Makhachkala, Russia***

## **THE TARGETING AS AN IMPORTANT PRINCIPLE OF SOCIAL SECURITY IN MODERN RUSSIA**

The article reveals the essence and content of the modernization of systems of social protection of the population in modern conditions based on the principle of targeting, which implies a shift from unilateral obligations of the state to the mutual obligations of the sovereign and citizen.

Keywords: social protection, modernization, targeting

Идея значимости социальных гарантий в обеспечении права человека на достойную жизнь адекватна общемировому цивилизационному процессу. В общей концепции социальной политики система социальной защиты занимает важное место, поскольку имеет целью стабилизацию среднего уровня жизни населения, сокращение масштабов бедности, уменьшение разрывов в уровне жизни между различными категориями населения.

В этих условиях проблема модернизации политики льгот приобретает особую актуальность. В основу модернизации предлагается положить принцип снижения уровня прямых выплат и создание условий для мотивации экономической активности и социальной ответственности граждан. Идея социальной поддержки должна реализовываться в формах, которые не поставят получателя помощи в иждивенческое положение.

Модернизация системы социальной защиты населения в современных условиях предполагает переход от односторонних обязательств со стороны государства к взаимным обязательствам государства и гражданина, т.е. от логики возмещения социального ущерба к алгоритму социального действия.

Логическим продолжением развития этого принципа должно стать усиление принципа адресности в социальной защите населения. Это позволит произвести более детальную дифференциацию социальных обязательств государства не только на уровне определенных социальных групп, нуждающихся в социальной поддержке, но и внутри последних. Адресная социальная поддержка должна быть направлена на ту категорию граждан, которые действительно испытывают объективные экономические трудности, но при этом имеют мотивацию к восстановлению трудовой

активности и позитивных социальных связей. Таким образом, одним из назначений как активной, так и пассивной социальной поддержки является создание условий, необходимых для социальной реабилитации граждан. Принцип адресности на сегодняшний день относится к числу наиболее значимых в организации социальной защиты населения. Адресный подход в той или иной степени реализуется во всех моделях социальной политики, даже, несмотря на ту критику, которой он подвергается сторонниками принципа универсальности социальной помощи (пособия - всем).

В современной России в системе социальной защиты данное направление является приоритетным, поскольку в условиях бюджетных ограничений и достаточно высокого уровня бедности государство должно сосредоточиться на оказании помощи самым нуждающимся. В то же время механизмы реализации адресного подхода до сих пор окончательно не разработаны в силу сложности анализируемой проблемы, хотя крайняя необходимость использования данного подхода признается как исследователями, так и практиками.

В настоящее время в научной литературе определено содержание так называемой идеальной модели адресной социальной поддержки населения, которая базируется на реализации следующих принципов: точное определение адресата – получателя помощи; оказание дифференцированной помощи как по объему, так и по видам предоставляемых услуг; - разработка и реализация специальных мер по предотвращению социального иждивенчества в случае принадлежности получателей помощи к экономически активному населению.

Специалисты выделяют следующие этапы реализации идеальной модели адресной социальной поддержки:

- оценка доходов и материального положения членов домохозяйства;
- выявление причин, по которым данные лица попали в число нуждающихся;
- подбор индивидуального пакета услуг, в который могут входить наряду с финансовой помощью организационные меры по повышению доходов домохозяйства, а также обеспечение взаимодействия со структурами и организациями, которые будут участвовать в предоставлении необходимых социальных услуг;
- оценка эффективности предоставленной помощи на основе системы обратной связи [1].

Таким образом, адресность социальной услуги есть попытка сконцентрировать благоприятное воздействие этой услуги на наиболее нуждающихся. Преимущество адресности состоит в более эффективном использовании средств для оказания помощи нуждающимся. Современный подход к организации социальной защиты населения означает не только помощь тем, кто уже оказался в трудной жизненной ситуации, но и предупреждение социального неблагополучия. Крайне актуальна разработка федеральными органами социальной защиты методик предоставления

адресной социальной помощи малообеспеченным слоям населения и оказание организационно-методического и технического содействия региональным органам социальной защиты в практическом использовании этих методик.

Выбор наилучшего механизма адресности той или иной конкретной программы зависит от ряда факторов. В большинстве программ для достижения оптимального результата используется несколько механизмов. Как правило, чем точнее адресная группа, тем сложнее административное управление механизмом и тем выше вероятность необходимости подхода, основанного на индивидуальной оценке. Если цель состоит в выявлении самых малообеспеченных слоев, то наиболее успешным методом, по-видимому, является индивидуальная оценка. Если задача состоит в выделении определенной группы, то более приемлемыми являются другие методы.

Определение численности адресной группы и населения не входящего в адресную группу зависит от того, в чем состоит цель отбора: чтобы включить в адресную группу большое количество людей, или исключить большое количество. Метод индивидуальной оценки неэффективен для исключения небольшой группы людей из общего объема поданных заявления. В таком случае необходимо применять иные методы.

Абсолютная точность в определении адресной группы невозможна. Поэтому решения о том, на каком методе остановиться, всегда связаны с поиском компромисса, с одной стороны, между случайным исключением из программы лиц, которых следовало бы включить, и стоимостью и сложностью проведения программы с административной точки зрения, с другой. Для небольшой программы с легко определяемыми получателями в данном географическом районе наиболее подходящим, по-видимому, является механизм самоадресности. Метод индивидуальной оценки сложный и дорогой.

Если законодательство предусматривает исключение отдельных слоев из адресной группы, об этом необходимо открыто заявить и заблаговременно провести административные мероприятия, направленные на исключение таких заявлений (принцип характерных черт группы). Таким способом, хотя конечным механизмом является индивидуальная оценка, количество подлежащих оценке заявлений сводится к минимуму путем применения в первую очередь остальных двух механизмов.

Функции государства по социальной защите малообеспеченных слоев населения являются прерогативой законодательных и исполнительных органов федерального уровня, а также региональных и местных властей. На последних лежит непосредственная ответственность за обеспечение деятельности и финансирование объектов социальной защиты, предоставление социальных льгот, услуг и помощи населению. Практика показывает, что закрепленные за государственными органами функции выполняются с низкой степенью эффективности, не реализуется

значительная часть государственных социальных программ. На наш взгляд, сложившийся на сегодняшний день характер взаимоотношений федерального центра и регионов в области становления адресного характера социальной защиты нельзя признать оптимальным. Назрела необходимость расширения вмешательства федерального центра и его помощи регионам по ряду вопросов социальной защиты, по которым сегодня взаимодействие между ними носит рамочный характер [2].

Необходимо хорошо понимать, что проверка нуждаемости не может быть точной на сто процентов, поскольку на каком-то этапе она всегда связала с опорой на информацию, продекларированную заявителями или субъективным поведением административных лиц, назначающих пособия или иные меры социальной поддержки. Поэтому составление законодательства, которое стремится к точному учету доходов и расходов само повышает административные расходы и придает методу проверки нуждаемости видимость точности, которая на самом деле отсутствует. В Республике Дагестан, например, органы социальной защиты затрачивают большое количество времени на точный учет малообеспеченных, особенно семей с детьми. Однако в проведении этой работы отсутствует планомерность, а зачастую и организованность. Для усиления адресности социальной защиты населения в регионах РФ могут быть использованы различные способы в зависимости от специфических условий жизни проживающего в них населения. В одних регионах это может быть адресная поддержка малоимущих, многодетных семей, инвалидов, сирот, пенсионеров и других обездоленных слоев населения, в других - в зависимости от уровня дифференциации денежных доходов населения могут устанавливаться более высокие государственные минимальные социальные стандарты, в третьих - адресная помощь может быть оказана всем, но до определенного размера среднедушевого дохода. Дополнительные средства нуждающимся можно найти за счет постепенного сокращения льгот и выплат. Безадресность, многочисленность льгот, компенсаций и социальных выплат, вводимых без учета материального положения семей и реальных возможностей людей обеспечить собственное благополучие, ограничивает возможности оказания необходимой помощи тем, кто действительно в ней нуждается.

#### **Использованные источники:**

1. Рябова Е.Н. Адресная социальная помощь как целерациональная деятельность: теоретический подход // Дискуссия. 2011. № 2. С. 88-91.
2. Омарова К.А. Актуальные проблемы совершенствования организационно-управленческого механизма региональных систем социальной защиты населения // Формы и методы социальной работы в различных сферах жизнедеятельности // Материалы II Международной научно-практической конференции 6-7 декабря г. Улан-Удэ.

*Май М. Е.*  
*студент гр. БЭс-152, 1 курс*  
*Никулина В. В.*  
*студент гр. БЭс-152, 1 курс*  
*Шутько Л.Г., к.э.н.*  
*научный руководитель, доцент*  
*Кузбасский государственный технический университет*  
*Россия, г. Кемерово*

## **ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

Рост значимости индивидуального труда в процессе производства в современных условиях экономических отношений повлек многочисленный исследования понятия, значимости и методов оценки человеческого капитала.

В широком смысле человеческий капитал можно определяется как интенсивный производительный фактор экономического развития, который включает в себя образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, среду обитания и трудовой деятельности, которые обеспечивают эффективное и рациональное функционирование человеческого капитала как производительного фактора развития. Если же рассмотреть сущность человеческого капитала в узком смысле, то человеческий капитал – это интеллект, здоровье, знания, качественный и производительный труд и качество жизни[1].

Формирование человеческого капитала происходит посредством инвестирования в повышение уровня и качества жизни населения, в интеллектуальную деятельность, а также в воспитание, образование, здоровье, знания (науку), предпринимательскую способность и климат, в информационное обеспечение труда, в формирование эффективной элиты, в безопасность граждан и бизнеса и экономическую свободу, в культуру, искусство и другие составляющие. Кроме того, формирование человеческого капитала происходит и за счет притока из других стран. Убывание же человеческого капитала происходит за счет оттока в другие страны[2].

Основная проблема оценки человеческого капитала – отсутствие статистических данных по многим странам, что в значительной степени затрудняет анализ человеческого капитала той или иной страны (региона)[2].

Рост человеческого потенциала страны (региона) заключается в ряде особенностей. Воздействие и экономические выгоды общества от роста человеческого потенциала заключаются в следующем[2]:

1. Рост ВВП и производительности труда. Зарубежными исследователями рассчитано, что при увеличении продолжительности образования в стране на один год на 5-15% возрастает значение ВВП.

2. Конкурентоспособность национальной экономики, которая определяет перспективы страны, тесно связана с состоянием человеческого

капитала общества, который, в первую очередь, определяется образовательным уровнем населения. Знания в той или иной науке с течением времени быстро устаревают. Однако, чем выше образованность и квалификация человека, тем выше его способность к быстрому переобучению и освоению принципиально новых технологий.

3. Снижение безработицы зависит от роста образовательного уровня населения. Снижение уровня безработицы происходит путем нахождения образованного человека на рынке труда в течение длительного времени. Таким образом, рост образования способен снизить уровень безработицы.

Увеличение образовательного уровня граждан приводит к немалым социальным выгодам общества, к примеру, к снижению безработицы, увеличению численности состоятельных людей, людей среднего класса, социальной стабильности, предсказуемости, снижению общего уровня преступности (в большинстве случаев вызываемой бедностью и нищетой)[3].

Общество в большей степени, чем индивидуум, ориентировано на достижение долгосрочных целей, и это важно учитывать при оценке экономической эффективности инвестиций в образование. Инвестиции в человеческие ресурсы и кадровую работу становятся долгосрочным фактором конкурентоспособности и выживания организации.

Выявление принципиально важного источника экономического роста – образования людей осуществляется путем выделения фактора человеческого капитала. Концепция, подчеркивающая приобретение современным образованием особой экономической роли в жизни общества, приходит на смену взглядов на образование как потребляющего и непроизводительного[3].

Высшее образование дает существенный вклад в развитие индивидуального человеческого капитала, вследствие чего в наиболее высокотехнологичных, престижных и высокооплачиваемых профессиональных сферах предпочтение будет отдаваться выпускникам высших учебных заведений.

На региональном уровне высокий уровень образованности населения дает региону ряд преимуществ:

– высокий уровень образования работников той или иной сферы деятельности способствует высокому уровню конкурентоспособности региона в отношении других регионов страны;

– работники с высоким уровнем профессиональной подготовки будут иметь большую производительность;

– работники с высоким уровнем профессиональной подготовки способны качественно обучить новых работников.

Высокий уровень образования, высокий уровень профессиональной подготовки, способность к обучению и переобучению, высокая производительность труда, способность качественно руководить и вести бизнес – все это положительно влияет на экономическое развитие региона.

Анализируя уровень образования, например, по Кемеровской области можно получить следующие результаты:

1. В 2015 году доля людей с высшим профессиональным образованием в общей численности занятых в экономике Области составляла 28%, что на 1,8% больше, чем в 2014 году (26,8%), и на 0,4% больше, чем в 2013 году (27,6%);

2. Доля людей с средним профессиональным образованием в общей численности занятых в экономике Области в 2015 году составила 26,4%, что на 2,4% меньше, чем в 2014 году (28,8%), и на 0,8% больше, чем в 2013 году (25,6%);

3. Доля людей с основным общим образованием в общей численности занятых в экономике Области в 2015 году составила 4,9%, что на 0,4% больше, чем в 2014 году (4,5%), и на 0,2% меньше, чем в 2013 году (5,1);

4. Доля людей, не имеющих основного общего образования, в общей численности занятых в экономике Области в 2015 году составила 0,3%, что на 0,2% меньше, чем в 2014 году (0,5%), и на 0,1% меньше, чем в 2013 году (0,4%);

5. Доля людей с начальным профессиональным образованием в общей численности занятых в экономике Кемеровской области в 2015 году составила 23,5%, что на 1,6% больше, чем в 2014 году (21,9%), и на 0,1% больше, чем в 2013 году (23,4%);

6. Доля людей со средним (полным) общим образованием в общей численности занятых в экономике Области в 2015 году составила 16,9%, что на 0,6% меньше, чем в 2014 году (17,5%), и на 1,0% меньше, чем в 2013 году (17,9%). Наиболее распространено, что люди, имеющие высшее профессиональное образование занимают руководящие должности [2].

Исходя из этого, можно сделать вывод, что доля людей с высшим профессиональным образованием занимает большую часть в общей численности занятых в экономике Кемеровской области, что негативно может сказаться на конкурентоспособности региона, т.к. количество людей с высшим профессиональным образованием, в большинстве своем, займет руководящие должности, а, значит, будет меньше рабочей силы, что приведет к меньшей производительности труда предприятий региона в целом.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что, чем выше уровень профессиональной подготовки населения региона, тем выше будут показатели человеческого капитала региона, и, следовательно, страны в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Человеческий капитал [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Человеческий\\_капитал](https://ru.wikipedia.org/wiki/Человеческий_капитал)
2. Человеческий капитал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/economy/Chelovecheskii-kapital.php>
3. Структура занятых в экономике по уровню образования, процент,

Кемеровская область, значение показателя за год [Электронный ресурс] –  
Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi>

*Майорова А. В.*  
*студент 4 курса*  
*кредитно-экономический факультет*  
**ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве**  
**Российской Федерации»**

## **ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СИСТЕМ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ, ИХ ВЛИЯНИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**Аннотация.** В статье освещены основные направления развития дистанционного банковского обслуживания. Автором выделены наиболее эффективные пути внедрения систем ДБО. Рассмотрены основные виды электронных банковских сервисов. Изучено влияние систем ДБО на конкурентоспособность кредитных организаций.

**Ключевые слова:** дистанционное банковское обслуживание, интернет-банкинг, аутсорсинг, конкурентоспособность

**Annotation.** *The article highlights the main directions of development of remote banking services. The author highlights the most effective ways of implementation of RBS systems. Considered the main types of electronic banking services. Researched the influence of DBS on the competitiveness of credit institutions.*

**Key words:** *remote banking services, Internet banking, outsourcing, competitiveness*

Деятельность современной банковской системы в целом и отдельных банков базируется на нескольких принципах, без которых построить эффективный бизнес не просто.

### 1. Скорость и гибкость

Выражение «высококонкурентная среда» уже давно набило оскомину всем исследователям банковского рынка, однако нельзя упускать из виду, что она является его неотъемлемой частью. В дополнение, в последнее время конкуренцию кредитным организациям создают компании-ритейлеры и мобильные операторы. Они, как правило, более гибки и лучше адаптируются к потребностям рынка. В свете это банкам для успешного развития бизнеса необходим быстрый запуск новых продуктов и услуг и адаптируемость к быстроменяющимся потребностям клиентов.

### 2. Постоянный поиск инструментов для сокращения затрат

Эта задача встает особенно остро в период замедления экономики или нахождения ее в зоне «турбулентности», что наблюдается в настоящий момент.

### 3. Контроль состояния отношений с клиентами

Этот принцип включает в себя сегментацию клиентов и выстраивание

отношений с каждой из образовавшихся групп. Банкам также необходимо иметь инструменты для предупреждения клиентских рисков и оптимизации цикла продаж.

#### 4. Стабильное высокое качество сервисов и услуг

Принцип, говорящий сам за себя. При удержании качества услуг на стабильно высоком уровне банк создает определенного уровня репутацию и имеет возможность не только удерживать существующих, но и привлекать новых клиентов.

Организация системы ДБО, как неотъемлемой части функционирования банка должна также соответствовать этим четырем принципам. Скорость, сокращение затрат, поддержание взаимоотношений с клиентами и высокое качество сервисов – неотъемлемые характеристики хорошей системы дистанционного банковского обслуживания.

В разрезе второго принципа организации работы банка и систем ДБО в частности рассмотрим варианты ее внедрения в банковскую инфраструктуру. С точки зрения снижения затрат у банка, как правило, есть три пути внедрения систем ДБО: собственная разработка, покупка готового «коробочного» решения и технологический аутсорсинг<sup>30</sup>.

Очевидно, что в первом случае затраты на разработку и внедрение систем существенно возрастают. На плечи банка ложатся расходы не только на покупку оборудования и программного обеспечения, но и на содержание собственного штата разработчиков. Среди рисков в данном случае можно выделить сильную зависимость от команды. В случае сбоя в ее работе, а также при изменении внешних (нормативных) требований банку придется срочно менять технологические решения и нести дополнительные убытки.

Большинство вендоров<sup>31</sup>, работающих в системе ДБО предлагает второй путь – покупку готового решения. Однако этот вариант также не идеален. От банка все также требуются существенные капитальные вложения: на покупку и оплату лицензионного программного обеспечения, установку серверного оборудования. В среднем первоначальные вложения составляют от 1,5 до 10 млн рублей, в зависимости от поставщика и требуемой функциональности. Если же банк идет по пути снижения затрат и покупает наименее дорогостоящий пакет, то, в большинстве случаев, он получает «пустую коробку», не приспособленную для конкретных нужд, заполнять которую приходится опять же собственной команде программистов.

Третий способ внедрения ДБО – технологический аутсорсинг. Его главным преимуществом является практически полное отсутствие первоначальных инвестиций. Тарифная сетка строится по принципу постоплаты и зависит от объемов использования сервисов, что также

<sup>30</sup> Аутсорсинг - передача организацией, на основании договора, определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области

<sup>31</sup> Вендор – компания-поставщик товаров и услуг под своей торговой маркой

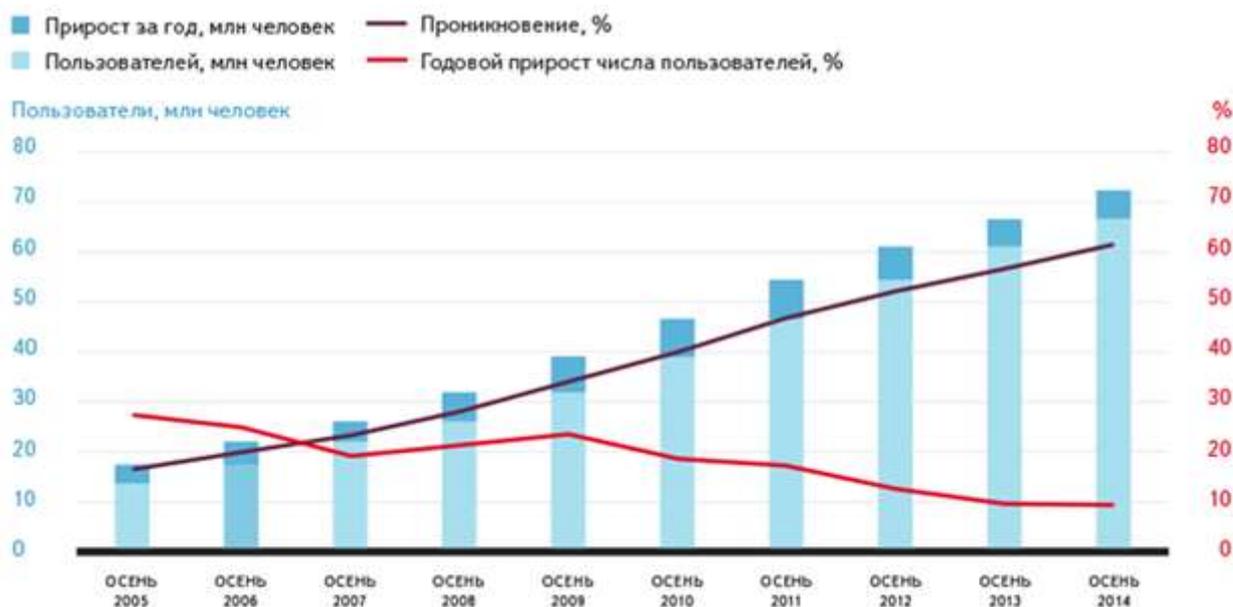
оберегает банк от переплат.

Аутсорсинг эффективен, также при переходе с морально устаревших решений на современные – в щадящем для бюджета банка режиме или при установлении жестких временных рамок внедрения новых технологий. Так, например в 2013 г. резким скачком в развитии мобильных устройств стал такой ДБО-продукт, как мобильное приложение в розничном сегменте, отсутствие которого автоматически снижало заинтересованность клиентов в использовании сервисов.

Таким образом, аутсорсинг на сегодня является наиболее сбалансированным с точки зрения затраты-качество методом внедрения систем ДБО. Развитие ДБО в России последние 3–4 года находится в фазе количественного роста. По оценкам аналитиков, с 2010 по 2014 гг. число пользователей сервисов онлайн-банкинга возросло с 1,5 млн до 19,4 млн человек, а обороты выросли с 600 млрд руб. до 1 трлн. Сегодня каналы ДБО это одни из основных инструментов, привлечения клиентов и усиления конкурентоспособности. Поэтому для их качественной работы нужен надежный канал внедрения, которым сегодня является аутсорсинг. Безусловно, собственные разработки банка были бы более предпочтительны, однако, с учетом сложившейся в экономике ситуации, банки едва ли смогут рисковать клиентской базой даже ради некоторого повышения качества обслуживания.

Выделяют три типа взаимодействия клиента с банком: информационное, коммуникационное и транзакционное. В связи с этим выделяют различные виды систем ДБО. При информационном банкинге клиенту предоставляется финансовая информация без наличия обратной связи. Коммуникационный банкинг, в свою очередь, подразумевает двунаправленный обмен информацией. Транзакционное банковское обслуживание позволяет клиенту проводить необходимые финансовые операции. Многообразие систем ДБО в большинстве своем относится к транзакционному банкингу, однако оно должно также обеспечивать возможность получения клиентом необходимой и актуальной финансовой информации.

Сервисы дистанционного банковского обслуживания в нашей стране сегодня набирают все большую и большую популярность. Причина этому очевидна – все возрастающее число пользователей Интернета, предпочитающих не вставая с дивана решать многие возникающие вопросы, в том числе и управлять своими финансами (Рисунок 2).



**Рисунок 2 Аудитория и проникновение Интернета в России<sup>32</sup>**

Основными видами сервисов, с помощью которых осуществляется дистанционное банковское обслуживание, являются «Клиент банк» и Интернет банк. Первый требует установки специальной программы на компьютере пользователя, поэтому данный вид называют также «толстым клиентом». В свою очередь, для работы в Интернет банке требуется только браузер, что значительно облегчает работу пользователя. Из-за отсутствия необходимости установки специального программного обеспечения, данный вид также получил название «тонкий клиент».

Среди достоинств систем ДБО можно выделить:

1. Оперативность – на выполнение каждой операции требуются считанные минуты
2. Простота – интуитивно понятный интерфейс программ Интернет банка для большинства пользователей
3. Круглосуточный доступ – клиент имеет возможность воспользоваться сервисом в любое время суток
4. Дешевизна – для банка намного дешевле внедрить систему ДБО, чем оплачивать время работы операционистов и другие издержки, клиент же экономит время и средства, затрачиваемые на поход в банк.

В зависимости от целей внедрения систем ДБО и результатов, которые планирует получить банк, все кредитные учреждения можно условно разделить на 3 группы:

1. Крупные банки, как российские так и зарубежные, которые видят развитие дистанционных банковских сервисов одним из стратегических направлений

<sup>32</sup> Аудитория Интернета- это все пользователи, которые выходят в сеть не реже одного раза в месяц с любого устройства, включая мобильные. Проникновение Интернета – доля людей, пользующихся Интернетом хотя бы раз в месяц, среди населения страны. По данным ФОМ, осень 2014

2. Банки, которые снижают свое присутствие на рынке по различным причинам и используют сервисы ДБО в качестве альтернативных каналов продвижения продаж

3. Банки, которые хотят быть «как все» и для которых системы ДБО являются необходимым элементом поддержания имиджа.

Внедрение сервисов дистанционного банковского обслуживания, несомненно, положительно влияет на конкурентоспособность и развитие банка. Однако подобные изменения видны не сразу. Результаты исследований зарубежных банков, внедривших, в частности, систему интернет банкинга показали, что результаты их деятельности проходят четыре этапа изменения (Таблица 3). На первой стадии банки, только что внедрившие новую, незнакомую для них самих и их клиентов систему, уступают конкурентам в показателях эффективности. На втором этапе наблюдаются высокие темпы роста финансовых показателей, однако их абсолютные значения все еще находятся на низком уровне. Третий этап характеризуется повышением уровня рентабельности банков, внедривших системы ДБО, по сравнению с конкурентами, не пользующимися подобными сервисами. И наконец, на заключительном этапе отмечается превосходство всех финансовых показателей банков, внедривших электронные сервисы.

Этап	Период		
1. Банки уступают в показателях эффективности	1-2 года	1-4 года	1-7 лет
2. Финансовые показатели банков не высоки, но темпы их роста значительны			
3. Уровень рентабельности банков выше, по сравнению с конкурентами			
4. Банки превосходят конкурентов по всем финансовым показателям			

**Таблица 3** Изменение результатов деятельности зарубежных банков, внедривших систему ДБО

*Макарова Е.А.  
студент 2 курса  
факультет «Экономический»*

*Тухватуллина Л.Д.  
студент 2 курса  
факультет «Экономический»*

*Кулешова В.П., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
кафедра «Аудита и налогообложения»  
Россия, г. Уфа*

## **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ НАЧИСЛЕНИЙ ЕДИНОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЛОГА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН**

*Статья посвящена начислениям Единого Сельскохозяйственного Налога (ЕСХН) в Республике Башкортостан.*

*В статье приведены данные по ЕСХН в РФ и по регионам. Рассматривается доля начислений ЕСХН в Приволжском ФО от общих начислений по РФ, а также соотношение данного показателя по РБ в структуре Приволжского ФО.*

*Произведен анализ динамики начислений в РБ за 2006-2014 гг.*

*Ключевые слова: упрощенная система налогообложения, ЕСХН, структура, динамика, Республика Башкортостан, сельское хозяйство.*

*This article contains Unified Agricultural Tax( UAT) levied in the Republic of Bashkortostan.*

*The article presents information about the UAT in the Russian Federation and the regions.*

*We consider the share of charges UAT in the Volga Federal District of the total charges for the Russian Federation, as well as the ratio of the RB Indicator in the Volga Federal District.*

*The analysis of the dynamics of charges in the Republic of Bashkortostan for 2006-2014 years.*

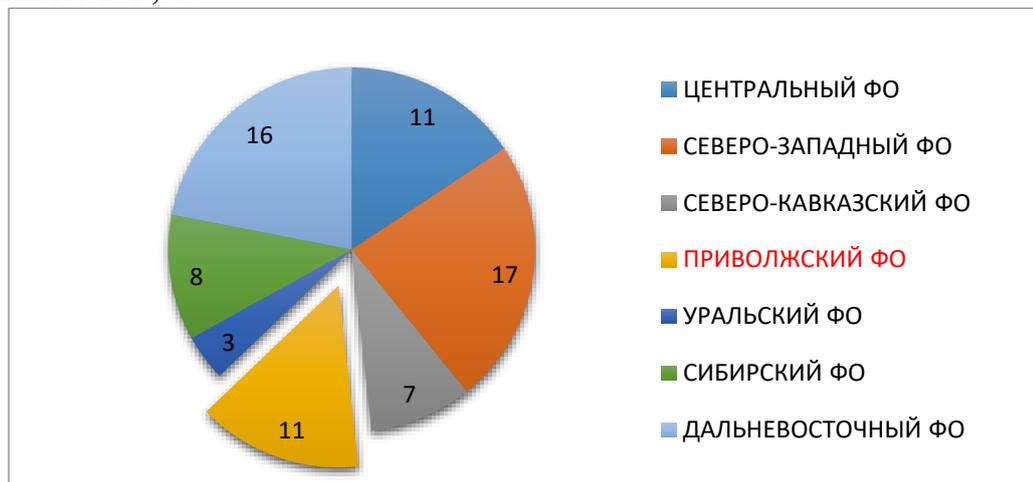
*Keywords: simplified system of taxation, UAT, structure, dynamics, Republic of Bashkortostan, agriculture.*

Для уменьшения налоговой нагрузки на сельскохозяйственных производителей был разработан и введен специальный налоговый режим: Единый Сельскохозяйственный налог. ЕСХН является универсальным налогом, заменяющим такие налоги как: налог на прибыль организации, налог на имущество организации, налог на добавленную стоимость, - для организаций. А также: налог на доходы физических лиц, налог на имущество физических лиц, налог на добавленную стоимость, - для индивидуальных предпринимателей. Налоговой базой при ЕСХН является величина доходов, уменьшенная на величину произведенных расходов. Налоговая ставка- 6%.

Приступим к рассмотрению структуры и динамики выплат по ЕСХН в Республике Башкортостан.

РБ относится к Приволжскому Федеральному округу. В общей структуре начислений ЕСХН по Российской Федерации Приволжский ФО наравне с Центральным ФО занимает 3 место и составляет 11% (рис.1).

Рисунок 1. Доля начислений ЕСХН в Приволжском ФО от общих начислений по РФ, %



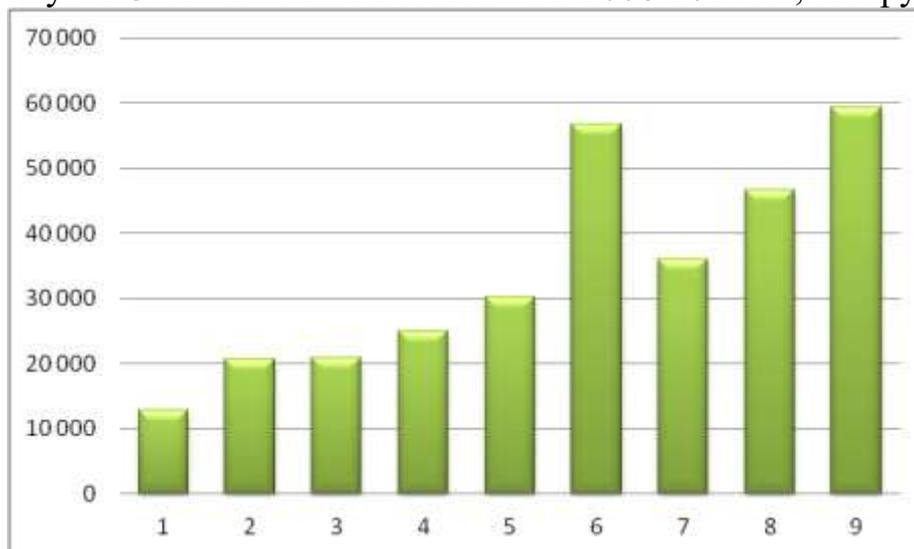
В свою очередь Республика Башкортостан наравне с Татарстаном занимает второе место по исчислениям ЕСХН в Приволжском ФО и составляет 10%(рис.2).

Рисунок 2. Доля исчислений ЕСХН в РБ от общих исчислений по Приволжскому ФО, %



Рассмотрим динамику начислений ЕСХН по Республике Башкортостан на период с 2006 по 2014 гг. (рис.3).

Рисунок 3. Начисления ЕСХН по РБ 2006-2014 гг., тыс.руб.



По данным, представленным на рисунке 3 можно сказать, что в целом прослеживается тенденция к увеличению начислений ЕСХН, что является признаком увеличения доходов по сельскохозяйственному производству. В течение периода с 2006 по 2014 гг. наивысшего показателя начисления ЕСХН достигли в 2014 г. и составили 59 426 тыс.руб., что превышает показатель 2006 г. (12 851 тыс.руб.) практически в 5 раз. Прогнозируется дальнейший рост доходов от сельскохозяйственной деятельности и соответственный рост начислений ЕСХН.

Таким образом, ЕСХН заменяет выплату сразу нескольких налогов, имеет невысокую процентную ставку и применяется исключительно в целях поддержания сельскохозяйственной деятельности. Рост показателя выплат по ЕСХН в РБ характеризует общее развитие агропромышленного комплекса.

#### **Использованные источники:**

1. Кулешова В.П. Малый бизнес: проблемы развития и пути решения. Science, technology and life -2014. Czech Republic, Karlovy Vary, 27-28 december 2014/ Proceedings of the international scientific [Electronic resource] Kirov:MCNIP, 15 sections. Section 6 Economica, 2015.-P.500-510/ Режим доступа С:\Users\feknk\Desktop\квп\Сборник\_STL-2014-N.pdf
2. ФНС [Электронный ресурс] URL: <https://www.nalog.ru/rn02/> (дата обращения: 27.04.2016)

*Макоева Д.Р.  
студент, 2 курс  
Вылегжанина Е.В., к.э.н.  
доцент*

*Кубанский государственный университет  
Россия, г. Краснодар*

## **ПРОБЛЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ЗАЩИТЫ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ ОТ МОШЕННИЧЕСТВА**

*В данной статье рассмотрены основные проблемы в сфере безопасности на рынке пластиковых карт, а также исследуются наиболее распространенные способы мошенничества с ними. Их перечень расширяется с каждым годом. В связи с этим самой актуальной проблемой на сегодняшний день является обеспечение безопасности денежных средств клиентов и контроль за проведением операций с целью предотвращения случаев мошенничества. Авторами работы систематизированы наиболее актуальные в данной сфере способы мошенничества, а также представлены возможные способы и направления повышения защиты пластиковых карт.*

Ключевые слова: пластиковые карты, кража, рынок пластиковых карт, мошенничество, страхование, способы защиты

*D.R. Makoeva, student  
E.V. Vylegzhanina, Candidate of Economic Sciences,  
associate professor  
Kuban State University  
Russia, Krasnodar*

## **PROBLEMS OF SAFETY AND FEATURES OF PROTECTION PLASTIC CARDS FROM FRAUD**

In this article the main problems in the sphere of safety in the market of plastic cards in the Russian Federation are considered, and also the most widespread ways of fraud with them which list extends every year are presented. In this regard, the most urgent problem is safety of money of clients and control of carrying out operations with the purpose of prevention of cases of fraud today. Authors of work have systematized the most actual ways of fraud in this sphere, and also possible ways and the directions of increase of protection of plastic cards are presented.

Keywords: plastic cards, theft, market of plastic cards, fraud, insurance, ways of protection

С момента появления такого современного инструмента безналичных расчетов как банковская карта прошло относительно немного времени по мировым масштабам. Но за этот сравнительно небольшой период банковская карта стала неотъемлемой частью повседневной жизни, и в настоящее время все большее число людей уже не представляют себя без пластиковых карт. На сегодняшний день банковские карты больше не являются чем-либо

уникальным, количество выпущенных платежных карт за последние 7 лет увеличилось почти в 2,5 раза (рисунок 1).

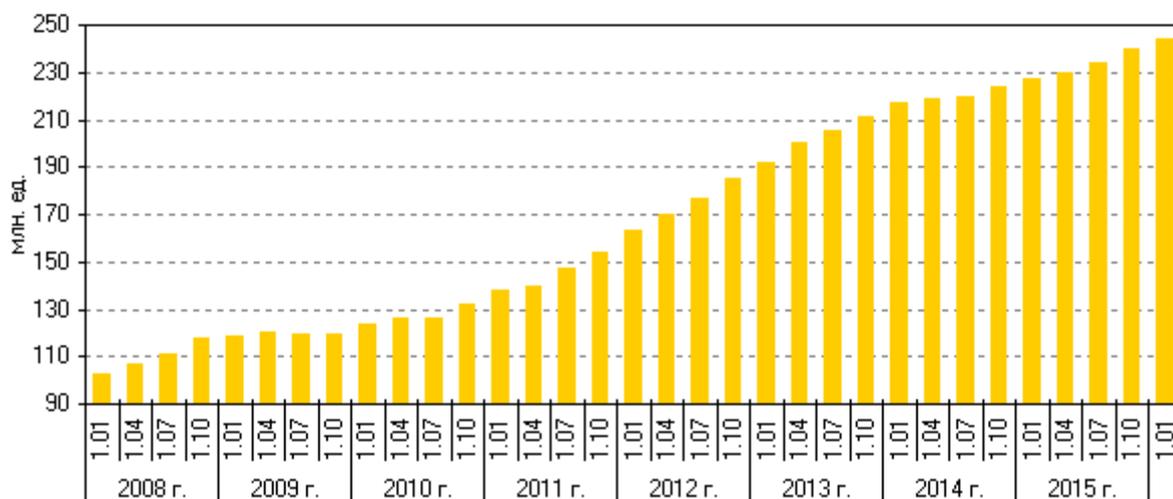


Рисунок 1 - Количество платежных карт, эмитированных банками (по данным Банка России)

По данным Центрального Банка 72% кредитных организаций осуществляют эмиссию платежных карт. Рынок пластиковых карт в процессе своего развития стал более доступным за счет увеличения количества устройств, предназначенных для осуществления операций с использованием карт (таблица 1), снижения стоимости обслуживания карт на фоне конкуренции за клиентов, а также большего разнообразия сопутствующих банковских услуг.

Таким образом приведенные официальные статистические данные являются свидетельством того, что эффективность и масштабность использования банковских пластиковых карт как инструмента платежей бурно выросла. Пластиковые карты используются уже не только для снятия наличных, но и все больше для совершения различных платежей, обеспечивая удобство для владельцев. Однако безопасно и надежно ли это?

Таблица 1 - Сведения об устройствах, расположенных на территории России и предназначенных для осуществления операций с использованием и без использования платежных карт, на начало года

Годы	Количество банкоматов и платежных терминалов						Количество электронных терминалов		
	Итого	банкоматов с функцией выдачи наличных денег		банкоматов и платежных терминалов с функцией приема наличных денег			установленных в организациях торговли (услуг)	электронных терминалов удаленного доступа	в пунктах выдачи наличных
		всего	из них: с функцией оплаты товаров и услуг	всего	из них:				
					платежных терминалов	банкоматов			
2016	214110	131525	128505	130116	6682	123434	1481464	5277	174835
2015	230188	139042	134335	138523	7427	131096	1280205	19946	168632
2014	237408	139951	134721	141781	48619	93162	953749	20720	150851
2013	220876	131640	124694	129769	48967	80802	695023	21372	132160
2012	184185	112115	106395	102435	42288	60147	528511	15867	117986
2011	156631	97087	90733	80554	46752	40084	434518	8850	94645
2010	92530	84498	79505	23250	9303	18848	354391	16955	75889
2009	79376	70985	65386	18360	9207	14002	333247	13903	62153

Несмотря на значительные перспективы развития, которые имеет российский рынок пластиковых карт, и при всем удобстве их использования, не стоит также забывать, что они являются легкодоступными и привлекательными для мошенников. Объясняется это тем, что проводить мошеннические операции в сфере пластиковых карт для преступников абсолютно не представляет сложности: имея определенные навыки, а в некоторых случаях также необходимое оборудование, мошенники с легкостью могут завладеть средствами, хранящимися на счетах клиентов банка. Именно поэтому на сегодняшний день одной из самых актуальных проблем в банковской сфере является вопрос о том, как обеспечить безопасность хранения средств на счетах клиентов банка, в том числе и в масштабах нашей страны, поскольку с каждым годом число мошеннических операций увеличивается, а суммы, которые теряют клиенты достигают колоссальных размеров.

С каждым годом кредитные учреждения разрабатывают все новые системы защиты, а мошенники стараются отыскать возможность, чтобы взломать систему и получить доступ к счетам клиентов банков. И, как правило, во многих случаях им это удается. Однако, бывают ситуации, когда взлом системы требует значительных затрат, которые не окупаются даже после завладения денежными средствами, например, проникновение в крупные процессинговые центры. Поэтому чаще всего мошенники

стараятся выбирать жертв, которые не очень хорошо осведомлены о всех тонкостях в сфере пластиковых карт, ведь их гораздо проще ввести в заблуждение.

Рассмотрим самые распространенные способы мошенничества.

Самый банальный и простой способ мошенничества из существующих на сегодняшний день – это «офлайн-мошенничество». Оно представляет собой ограбление владельца пластиковой карты сразу после снятия им наличных.

Однако с течением времени махинации в сфере банковских карт становятся все более изощренными, и сегодня существует очень много способов, позволяющих завладеть чужими средствами помимо «офлайн-мошенничества».

Другим распространенным видом мошенничества является мошенничество с утерянными и украденными картами. Владельцы практически сразу лишаются средств на своем счете, не заблокировав вовремя потерянную или украденную карту. Банкам следует усилить информирование клиентов о необходимости в случае пропажи карты незамедлительно информировать кредитную организацию, написать заявление с целью внесения утерянной карты в стоп-лист для блокировки проведения любых операций.

Нередки и случаи, когда в магазине, принимая оплату сотрудники проводят карту через картридер несколько раз. Неосведомленный человек может предположить, что из-за проблем с картой не удалось произвести оплату с первого раза. Однако, не исключено, что недобросовестные работники списывают средства клиента несколько раз подряд.

Еще один тип мошенничества – скимминг. С помощью скиммера мошенники воруют данные банковской карты, ее реквизиты, другими словами всю информацию, которая записана на магнитной полосе, делается копия пластиковой карты, и ею затем оплачиваются товары в магазинах, где не требуется подтверждение личности держателя карты.

В последнее время с целью предотвращения данного рода мошеннических действий на банкоматах стали устанавливать различного рода антискимминговые устройства, задача которых распознать скиммер и предупредить совершение преступления. Если же данное устройство на банкомате не установлено, то владельцу карты невооруженным взглядом очень сложно обнаружить наличие скиммера, поэтому в качестве меры предосторожности сотрудники банков настоятельно советуют использовать для совершения операций по безналичному расчету только те автоматы, которые находятся либо в отделениях самих банков, либо в крупных торговых центрах, другими словами на территории, которая находится под охраной. Недостатком скиммера является то, что он может считать данные только с магнитной полосы карты, для карт, оснащенных чипом он абсолютно неопасен. Именно поэтому (и не только) данные карты считаются более надежными.

Нередко мошенники используют такой инструмент как портативные скиммеры. Они позволяют сделать дубликат карты в тот момент, когда она оказывается в руках преступника. Примером такой ситуации может служить оплата счета в ресторане, когда в соответствии с правилами официанту необходимо подойти к столику со специальным POS- терминалом. Нередки случаи, когда сотрудник заведения уносит карту куда-либо, и для мошенника появляется возможность, воспользовавшись портативным скиммером за несколько секунд сделать копию карты.

Распространенным способом мошенничества также является фишинг (fish – рыба, рыбачить), цель таких преступников – «выудить» у владельца карты его личные данные. При таком способе мошенничества на телефон человека поступает звонок, либо приходит письмо на электронную почту с просьбой сообщить персональные данные. Предлоги в таких случаях мошенники используют самые разные: специальные акции, выигрыши в лотерею и многие другие. Однако никогда не стоит забывать, что пин-код собственной карты должен быть известен только ее владельцу, и никто, даже сотрудник банка, ни под каким предлогом не имеет права требовать его.

На сегодняшний день резко увеличилось число мошеннических операций, которые совершаются при использовании пластиковых карт в сети Интернет. Всему виной – чрезмерное доверие граждан Интернет-магазинам, ведь сегодня становится очень популярным совершать покупки, не выходя из дома. Для мошенников в данном случае персональные данные карты – легкая добыча, ведь при таком способе оплаты товаров владельцу достаточно указать номер карты и CVC-код, который указан на обратной стороне карты. При переводе денежных средств при оплате покупки в любой момент может произойти утечка информации, и мошенники могут с легкостью перехватить данные карты.

Также пользователям сети Интернет необходимо быть очень внимательными в отношении сайтов, которые они посещают. Ведь очень часто, люди не обращают внимания на адресную строку того сайта, страничку которого они посещают. Но нужно помнить, что помимо официальных сайтов имеются так называемые «черные» сайты, которые являются очень опасными. Внешне они практически не отличаются от подлинных сайтов, но из-за незащищенного режима соединения вероятность того, что денежные средства будут перехвачены значительно возрастает.

Такой способ, как взлом систем передачи данных процессинговых центров с целью хищения карточных данных, сегодня можно встретить довольно редко, так как взломать постоянно совершенствующиеся системы защиты представляется крайне сложным, ввиду того, что банки, которые очень дорожат своим имиджем и боятся потерять клиентов кроме постоянного обновления систем безопасности используют в своей деятельности такие инструменты как страховые программы, которые позволяют возмещать денежные средства, похищенные у клиентов.

Для того, чтобы обезопасить денежные средства на счетах в банках

необходимы следующие меры:

- Разработка и осуществление банками-эмитентами и банками-эквайерами комплекса мероприятий по повышению уровня финансовой грамотности держателей карт – обязательное обучение владельцев карт правилам их безопасного хранения и использования и соблюдению мер, направленных на сохранение конфиденциальности реквизитов карты: раздаточные материалы, разъяснение условий договора при получении клиентом карты, информирование посредством сайта банка.
- Повсеместное внедрение и использование в банках систем фрод-мониторинга, позволяющих автоматически выявлять и блокировать подозрительные операции.
- Переход на EMV карты – он позволит обезопасить владельцев карт, так как данные записанные на микропроцессор на сегодняшний день невозможно подделать. В настоящее время банки нашей страны предпочитают выпускать карты, которые оснащены и магнитной полосой, и микропроцессором, так как не везде сегодня существует возможность оплатить товары и услуги с помощью карты, оснащенной только лишь микропроцессором. Таким образом, магнитная полоса все еще позволяет мошенникам найти способ похитить персональную информацию.
- Использование услуги смс-оповещения о проведенных операциях, что позволит держателю выявить незаконное использование его карты мошенниками и заблокировать ее, предотвратив дальнейшее снятие средств.

Существует также дополнительная защита – это технология 3D Secure. Чтобы совершить покупку в сети Интернет, как правило требуются минимальные данные, которые указаны на самой пластиковой карте, что упрощает мошенникам похищение денег со счетов клиентов. С целью защитить владельцев карт была создана технология 3-D Secure. Суть данной технологии сводится к следующему: существует дополнительный пароль, известный лишь владельцу карточки. Имеется 2 вида таких паролей: одноразовый, отправляемый по SMS, и постоянный пароль. В первом случае недостаток заключается в том, что задержка SMS может помешать совершению операции. Во втором же случае существует большой риск попадания постоянного пароля к третьему лицу. Данный пароль вводится в специальное поле, в противном случае оплаты не произойдет. Данный метод является достаточно эффективным, однако он доступен лишь в тех магазинах, где поддерживается оплата Verified By Visa или MasterCard SecureCode.

Изоощренность преступников, которые совершенствуют способы завладения данными пластиковых карт с каждым годом, заставляет банковский сектор разрабатывать все новые технологии для защиты своих клиентов, например, такой способ защиты как привязка карты к смартфону. Принцип действия данного нововведения довольно прост: для того, чтобы

транзакция была одобрена, телефон и карта должны находиться рядом, в противном случае операция будет прекращена.

Еще одним нововведением, которое противостоит мошенникам, является технология Paytouch. Она позволит избавиться от наличных денег, а также от пластиковой карты, так как для совершения оплаты необходимо лишь приложить к терминалу два пальца, информация об отпечатках будет находиться в обслуживающем банке.

Однако несмотря на все меры по защите пластиковых карт многое зависит от самих владельцев карт. Чтобы защитить себя от мошеннических действий необходимо соблюдать ряд простых правил, например, не сообщать пин-код посторонним лицам, совершать операции в банкоматах, установленных на охраняемой территории, в офисах банков, закрывать клавиатуру банкомата от посторонних людей при совершении операций, подключить услугу SMS-сервис с целью отслеживания движения денежных средств, если карточка была украдена или утеряна незамедлительно следует обратиться в банк и заблокировать карту.

Наряду с этим необходимо более тесное взаимодействие кредитных организаций с правоохранительными органами. Полагаем, что данные меры позволят сократить численность преступлений и защитят граждан от похищения их денежных средств, а также позволят банкам повысить качество обслуживания своих клиентов.

#### **Использованные источники:**

1. Шабурова Ю.В. Надежность банковских карт // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2015. № 10
2. Журкина О.В. Актуальные проблемы предупреждения мошенничества с использованием платежных карт // Вестник Вятского государственного гуманитарного университета 2014. №9.
3. Кривошапова С.В., Литвин Е.А. Оценка и способы борьбы с мошенничеством с банковскими картами в России // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований 2015 №4

*Максимова В.В.*

*студент 4 курса*

*факультет «Экономический»*

*Кулешова В.П., к.э.н.*

*научный руководитель, доцент*

*Башкирский Государственный Аграрный Университет*

*Россия, г. Уфа*

#### **ИСТОРИЯ НАЛОГООБОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

*Мы обратились к данной теме, потому что это очень важно и актуально знать историю налога, который касается всех, кто получает личный доход. НДФЛ, можно сказать, - это социально значимое явление в России когда начал зарождаться данный налог.*

*Ключевые слова: подоходный налог, налог на доходы физических лиц.*

Налог на доходы физических лиц в той или иной форме взимался всегда: будь то церковная или светская десятина, барщина или оброк. В России, как и в большинстве стран мира, подоходный налог служит одним из главных источников доходной части бюджета.

В истории развития общества еще ни одно государство не смогло обойтись без налогов, поскольку для выполнения своих функций по удовлетворению коллективных потребностей ему требуется определенная сумма денежных средств, которые могут быть собраны только посредством налогов. Исходя из этого, минимальный размер налогового бремени определяется суммой расходов государства на исполнение минимума его функций: управление, оборона, суд, охрана порядка, - чем больше функций возложено на государство, тем больше оно должно собирать налогов.

Таблица 1 История налога на доходы физических лиц

<p>История становления самого налога в России начинается с 11 февраля 1812 года.</p>	<p>Принят Манифест «О преобразовании комиссий по погашению долгов», введший временный сбор с помещичьих доходов. Ставки этого сбора имели прогрессивный характер. При этом каждый сам определял уровень своего дохода, а со стороны государственных органов не было никакого контроля за правильностью исчисления дохода плательщиком. В Манифесте даже было специально оговорено, что не допускаются какие-либо доносы на утайку доходов или неправильное их указание. На практике в таком виде налог на доходы физических лиц просуществовал недолго, ведь рассчитывать на правосознание налогоплательщиков при отсутствии должного контроля и ответственности не стоит.</p>
<p>Положение о государственном подоходном налоге 6 апреля 1916 год</p>	<p>Подоходный налог благодаря Николаю II получил путевку в жизнь. В соответствии с Положением о государственном подоходном налоге субъектами обложения являлись как физические, так и юридические лица. Не облагались налогом наследственные и дарственные получения; страховые вознаграждения; доходы, получаемые от приобретения и отчуждения всякого рода имущества, если они осуществляются не в целях спекуляции; неустойки по договорам; выигрыши по процентным бумагам и т.д. Государственный подоходный налог имел прогрессивную шкалу, состоящую из нескольких десятков разрядов, для каждого</p>

	<p>из которых устанавливался свой размер дохода и размер платежа. В пересчете на проценты ставки составляли от 7 % до 12 %. Для плательщиков с невысоким уровнем доходов были предусмотрены льготы при наличии иждивенцев свыше двух или по болезни. В тот период был установлен необлагаемый прожиточный минимум, согласно которому от подоходного налога освобождались лица, имеющие годовой облагаемый доход ниже 750 рублей.</p>
<p>После Февральской революции пришедшее к власти Временное правительство 12 июня 1917 года</p>	<p>Принято Постановление «О повышении окладов государственного подоходного налога», которым были изменены основания для взимания налога, и увеличен до 1000 рублей необлагаемый минимум. Было принято Постановление «Об установлении единовременного налога». В сущности это был тот же самый подоходный налог, отличавшийся только характером, назначением и особенностями взимания. Единовременным налогом должны были облагаться плательщики, имевшие годовой доход свыше 10 000 рублей, предельная же ставка такого подоходного налога была поднята до 30,5 %.</p>
<p>Первая половина 20-х годов</p>	<p>Налог приобрел двойное название «подоходно-поимущественный», при этом он взимался отдельно с дохода и отдельно с имущества; был объединен с общегражданским, квартирным налогом и налогом с лиц, нанимающих домашнюю прислугу и, в завершение, очередным Положением был преобразован в подоходный налог, который взимался по прогрессивным ставкам и дифференцировался по четырем группам плательщиков: рабочие и служащие; работники искусств; лица, занимающиеся частной практикой; лица, имеющие доходы от работы не по найму.</p>
<p>Следующие 20 лет</p>	<p>Рост ставок налога и изменение порядка его исчисления, а также увеличением нагрузки на лиц, получающих нетрудовые доходы. Одним из ключевых моментов в «карьерном росте» налога на доходы физических лиц было издание Указа Верховного Совета СССР от 30.04.1943 «О подоходном налоге с населения».</p>

1960 года	Постепенно повышался необлагаемый минимум заработной платы рабочих и служащих, и уменьшались ставки налога по этим доходам. Президиум Верховного Совета СССР своим Указом от 22 сентября 1962 года перенес сроки дальнейшего освобождения рабочих и служащих от налогов с заработной платы.
90-е года	Издан закон РСФСР от 07.12.1991 № 1998-1 «О подоходном налоге», основной отличительной чертой которого стал переход к исчислению подоходного налога со всех категорий плательщиков, исходя из совокупного годового дохода. В отношении всех видов доходов были установлены единая система льгот и единая прогрессивная шкала ставок, которая практически ежегодно корректировалась. Плательщиками подоходного налога стали признаваться граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства как имеющие, так и не имеющие постоянного места жительства в РСФСР. Налогом облагался весь совокупный доход физического лица, полученный им в календарном году как в денежной (национальной или иностранной валюте), так и в натуральной форме.

В соответствие с налоговым кодексом, а именно главы 23 о «Налог на доходы физических лиц», введенной в действие с 1 января 2001 года и также исследованной мной, дается понятие этого налога и его ставок. Принятие этой главы стало новым, современным этапом в развитии налогообложения в России. Изменилось название налога – теперь он стал называться налогом на доходы физических лиц. Важным моментом стал переход на «единую» ставку, не зависящую от уровня дохода, а также введение института «резидентства».

История развития НДФЛ действительно длинная и сложная. Особенно значение НДФЛ возросло с введением Закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ», ведь теперь каждое муниципальное образование заинтересовано в своих источниках пополнения бюджета.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая)
2. Закон РФ от 27 декабря 1991 г. N 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации»

*Малаева Е.А.*  
*студент 1 курса*  
*факультет «Экономико-математический»*  
*Ширяева Н. В., к.э.н.*  
*доцент*  
*кафедра «Финансы и кредит»*  
*ФГБОУ ВО УлГТУ*  
*Россия, г. Ульяновск*

## **ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Аннотация:* в данной статье рассматривается сущность финансовой политики Российской Федерации. Рассматриваются основные цели и задачи этой политики.

*Ключевые слова:* бюджетная политика; финансовая политика; межбюджетные отношения.

Современная финансовая политика является одной из составных частей экономической политики Российской Федерации. Цели и задачи этой политики разрабатываются и реализуются Президентом РФ, исполнительными органами государственной власти РФ и утверждаются законодательными органами государственной власти РФ в процессе рассмотрения и утверждения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на очередной финансовый год.

Финансовая политика ставит своей задачей научное обоснование проведения в жизнь новых финансовых институтов. Финансовая политика берет выводы финансовой теории и доказывает возможность использования их на практике [1, с. 24]. Современная финансовая политика Российской Федерации направлена на создание финансовой основы для повышения благосостояния населения. Это политика состоит из нескольких частей. Главное место отводится бюджетной политике. Она играет основную роль в формировании финансовой базы развития государства и обеспечения наиболее лучших условий для его граждан. В свою очередь бюджетная политика подразделяется на политику мобилизации доходов в бюджеты, политику в области расходов бюджетов и политику в сфере межбюджетных отношений.

Нет другой области, которая менее подавалась бы новшествам, как область финансового управления, и нет другой области, в которой всякие неудачные эксперименты не проявили своего губительного влияния так быстро, как эксперименты в области финансов» [1, с. 93].

Самой важной стратегической задачей бюджетной политики РФ в настоящее время является обеспечение условий для поддержания макроэкономической стабильности и долгосрочной сбалансированности бюджетной системы РФ. Кроме этих задач существуют множество других [2]:

- внедрение программно-целевого метода в бюджетный процесс, предполагающего ориентацию бюджетных расходов на достижение конечных социально-экономических результатов;

- повышение эффективности использования бюджетных средств, достигаемое как с помощью долгосрочного бюджетного планирования, которое позволяет предупредить необоснованный рост расходов бюджета, так и путем внедрения системы мониторинга эффективности расходов бюджета и оценки эффективности использования бюджетных средств, передаваемых государственным корпорациям, унитарным предприятиям и бюджетным учреждениям;

- повышение результативности государственной социальной политики, предусматривающее разработку и реализацию на всех уровнях бюджетной системы целевых программ, направленных на улучшение качества жизни социально незащищенных категорий граждан, в том числе за счет обеспечения доступности и качества государственного образования и здравоохранения, усиление адресности социальной помощи, сокращение дифференциации населения по уровню доходов и имущественной дифференциации;

- формирование механизмов привлечения частного, в том числе иностранного капитала, к осуществлению важнейших инфраструктурных проектов национального масштаба и другие.

Рассматривая отдельно составные части бюджетной политики Российской Федерации, следует остановиться на основных направлениях политики мобилизации денежных средств в бюджеты бюджетной системы РФ, основу которой составляет налоговая политика. Основной целью налоговой политики является необходимость дальнейшего совершенствования налоговой системы. Она должна быть необременительной для субъектов хозяйствования как по уровню изъятия доходов в форме налоговых платежей, так и в части процедур расчета и уплаты налогов, упорядочения налоговой отчетности и налоговых проверок; справедливой и одинаковой для всех экономических агентов; благоприятной для инвестиционной активности и развития бизнеса.

Текущая политика в области расходов бюджетов в настоящее время характеризуется отраслевой направленностью. Это обусловлено выделением в составе экономики ряда отраслей, развитие которых на современном этапе имеет первостепенное значение. К этим отраслям относятся образование, здравоохранение, транспорт, национальная оборона. Эти отрасли могут и будут успешно развиваться только в условиях высоких темпов роста экономики, эффективной инвестиционной и долговой политики государства. Все это непосредственно влияет на содержание задач политики в области расходов бюджетов. В настоящее время задачами этой составляющей бюджетной политики являются [2]:

- расширение практики программно-целевого планирования бюджетных и внебюджетных средств, направляемых на развитие образования;
- адресный характер предоставления стипендий студентам;
- постепенное замещение финансирования текущего содержания сети учреждений профессионального образования финансированием конкретных образовательных услуг, оказываемых населению;
- выработка оптимального механизма софинансирования учреждений начального и среднего профессионального образования за счет средств бюджетов субъектов РФ и внебюджетных источников;
- вывод из системы государственного финансирования медицинских учреждений, не обеспеченных государственными заданиями.

Кроме этих задач существует еще много других.

Современная политика в сфере межбюджетных отношений реализуется в соответствии с положениями Основных направлений деятельности Правительства РФ на период до 2012 года и Бюджетного послания Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 23 июня 2008 г. «О бюджетной политике в 2009-2011 годах». Стратегическими задачами политики в сфере межбюджетных отношений являются: предоставление гражданам независимо от места их проживания равного доступа к основным бюджетным услугам и социальным гарантиям; создание условий для заинтересованности органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления в оценке и использовании налогового потенциала соответствующей территории и для эффективной реализации закрепленных за ними полномочий. Для решения перечисленных задач в сфере межбюджетных отношений в ближайшее время необходимо реализовать следующие меры [2]:

- оптимизировать механизм предоставления межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета с учетом использования передовых принципов организации бюджетного процесса на региональном уровне, в том числе принципа бюджетирования, ориентированного на результат;
- провести дальнейшее выравнивание бюджетной обеспеченности по основным социальным гарантиям;
- сформировать стимулы к повышению качества управления региональными и муниципальными финансами;
- укрепить бюджетную дисциплину и разработать механизм обеспечения ответственности органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления за проводимую бюджетную политику, выполнение финансовых обязательств перед населением, бюджетными учреждениями, кредиторами.

Рассмотрев основные цели и задачи финансовой политики Российской Федерации на современном этапе, следует отметить, что ее успешная реализация непосредственно зависит от последовательного проведения

намеченных реформ, способности быстро реагировать на изменение условий экономического развития с целью корректировки тактических направлений финансовой политики, а также от своевременного отражения ее направлений и особенностей реализации в правовой базе и элементах финансового механизма.

#### **Использованные источники:**

1. Шитов В.Н. История финансов России: учебное пособие / В.Н. Шитов – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016.
2. Экономика и финансы: [Электронный ресурс] // Учебный портал STUDY-i. URL: [http://study-i.ru/economics/finance/topic.php?id=finansovaja\\_politika\\_r\\_na\\_sovremennom\\_etape](http://study-i.ru/economics/finance/topic.php?id=finansovaja_politika_r_na_sovremennom_etape). (Дата обращения: 24.05.2016).

*Маматова Э.И.  
студент 4 курс  
факультет «Экономика предприятий и организаций»  
Россия, г. Челябинск*

### **ВЛИЯНИЕ РИСКОВ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*Статья посвящена влиянию рисков управления дебиторской задолженностью на предприятии. Риски являются неотъемлемой частью в управлении дебиторской задолженностью. Они оказывают непосредственное влияние, как правило, негативное, на итоговый результат управления. В связи с этим при организации системы управления необходимо уделить этому особое внимание.*

*Ключевые слова: дебиторская задолженность, внешние риски, внутренние риски.*

*Article is devoted to influence of risks of management of receivables at the entity. Risks are an integral part in management of receivables. They exert direct impact, as a rule, negative, on aggregate result of management. With respect thereto in case of the organization of a management system it is necessary to pay it special attention.*

*Keywords: receivables, external risks, internal risks.*

Управление дебиторской задолженностью связано с рисками. Как правило, понятие риска в данной сфере ассоциируется с кредитным риском. Также риски управления дебиторской задолженностью оказывают непосредственное влияние на конечный результат.

Риски управления дебиторской задолженностью представляют собой возможность потерь финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта вследствие неустойчивости финансовых условий товарного кредитования в связи с невыполнением обязательств по оплате поставленных товаров.

Данное понятие определяет сущность риска как неблагоприятное событие, которое носит случайный характер, оказывающее влияние на дебиторскую задолженность, и, как правило, приводит к потерям средств,

которые были инвестированы в дебиторскую задолженность.

В современных условиях в деятельности предприятия первостепенной ставится задача по минимизации уровня воздействия рисков, которые возникают в процессе осуществления функционирования, в том числе и при коммерческом кредитовании контрагентов. В связи с этим, появляется необходимость анализа на начальном этапе возникновения возможных рисков предприятия на условиях отсрочки или рассрочки платежа при реализации продукции.

Риски дебиторской задолженности классифицируется на внешние и внутренние, в зависимости от причины возникновения.

Внешними рисками управления дебиторской задолженностью являются риски, которые напрямую связаны с функционированием субъекта хозяйствования и его дебиторами.

Очевидно, что внешние риски управления носят случайный характер, и большая их часть относится к неуправляемым. Вследствие этого важной задачей предприятия является грамотная оценка вероятности возникновения подобных рисков, а также размер возможных убытков вследствие их реализации. В этом случае у предприятия есть возможность отказаться от внешних рисков либо принять решение воспользоваться услугами аутсорсинговых компаний.

Внутренние риски управления дебиторской задолженностью включают в себя риски, которые обусловлены функционированием самого предприятия, а также его контрагентов. Причины возникновения таких рисков могут быть различными. Однако внутренние риски относятся к категории управляемых рисков, алгоритм контроля которого представлен на рисунке.

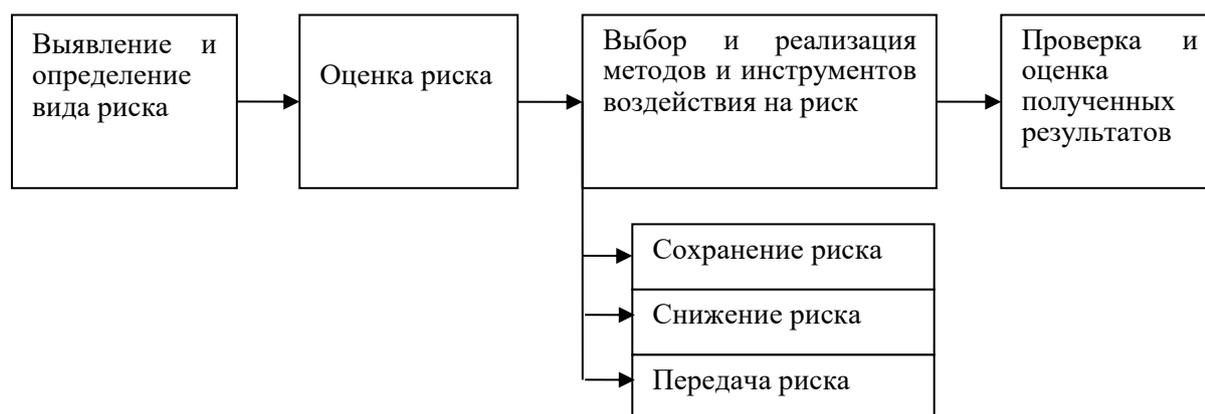


Рисунок 1 – Алгоритм контроля управления рисками

Кроме того, необходимо отметить, что каждый хозяйствующий субъект, на котором исполняется процесс управленческих операций дебиторской задолженностью, имеет определенные виды рисков. Помимо этого, одна форма риска может повлечь за собой абсолютно разные последствия для двух предприятий.

Вместе с тем важно подчеркнуть и взаимосвязанность видов риска, которая проявляется в ситуации, когда осуществление одного вида риска может вызвать возникновение другого.

Таким образом, вполне очевидна целесообразность разработки системы мер, которая будет включать управление рисками, относящиеся к возникновению и динамике этого оборотного актива; своевременное их определение и оценку на момент образования дебиторской задолженности, а также осуществление контроля за исполнением методов влияния на риск.

#### **Использованные источники:**

1. Арютюнов А.Ю. Финансовый менеджмент. М.: КноРус. – 2010. – 312 с.
2. Румянцева А.Ю. Управление дебиторской задолженностью на предприятии. Дис. к.э.н. – СПб: 2004. – 127 с.
3. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2013. – 649 с.

*Мамонова М.О.  
магистрант 1 курса  
Институт экономики и предпринимательства  
Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского -  
Национальный исследовательский университет  
Россия, г. Нижний Новгород*

### **СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ В РОССИИ**

В статье рассматриваются основные причины создания национальной системы платежных карт. Перечислены принципы и этапы, которые вошли в задачу формирования НСПК, а также перспективы ее дальнейшего развития.

Ключевые слова: Национальная система платежных карт, платежная карта "Мир", международные платежные системы, Центральный Банк Российской Федерации.

Principal reasons for creation of the national system of payment cards are examined in the article. Principles and stages, that entered the task of forming of NSPC, and also prospects of her further development, are enumerated.

Keywords: National system of payment cards, a payment card "Mir", international payment system, the Central Bank of the Russian Federation.

Финансовая система имеет для каждой страны стратегическое значение. От её успешного функционирования зависит стабильность и эффективность экономических рынков. Важной составной частью финансовой системы является платежная система.

Особенностью розничных безналичных расчетов является то, что основная их масса обслуживается пластиковыми картами международных платежных систем. Так, 85% российского рынка занимают карты Visa и MasterCard. Транзакции с ними регулируются правилами международных систем и отражаются на серверах за пределами нашей страны.

В марте 2014 г., после того как страны Запада ввели санкции против России в связи с событиями на Украине, международные платёжные системы Visa и MasterCard без каких-либо уведомлений прекратили оказывать услуги по обслуживанию карт, выпущенных несколькими российскими банками, аффилированными с государством.

Поэтому для нашей страны стало актуальным формирование Национальной системы платёжных карт (далее - НСПК), независимой от изменений внешнеполитической обстановки. Были внесены поправки в Федеральный закон «О национальной платёжной системе» с целью создания инфраструктурного и информационного обеспечения проведения карточных расчетов внутри России. Идея заключается в том, чтобы сервер находился на территории нашей страны, исключая передачу иностранным государствам информации о внутрироссийских платёжных транзакциях. [3]

В связи с этим Президент и правительство Российской Федерации поставили задачу создания национальной платёжной системы в России, в основу которой должны были быть положены следующие принципы:

1. Обеспечение национальных интересов Российской Федерации, включая:

- устранение зависимости от международных платёжных систем Visa и MasterCard при проведении операций с их картами на территории России;
- исключение преобладания на российском рынке карт международных платёжных систем.

2. Создание НСПК с минимальными затратами времени и финансовых средств за счет реализации. Привлечение к созданию и участию в НСПК на коммерческой конкурентной основе российских рыночных структур.

3. Сохранение присутствия на рынке после создания НСПК его нынешних участников.

4. Ориентация на использование преимущественно отечественных технологических и технических решений.

5. Создание национальной системы на принципиально новой основе, исключающей использование в качестве базы одной из уже существующих российских карточных систем путем простого наращивания ее мощностей и развития масштабов деятельности до уровня НСПК. Тем самым обеспечивая техническую, технологическую, финансовую и юридическую независимость от каких-либо национальных финансовых организаций.

6. Построение межбанковского хостинга как общей надстройки над банками или реализация отдельных прямых межхостинговых соединений между крупными банками РФ (для исключения выхода по карточным транзакциям международных платёжных систем Visa и MasterCard на их зарубежные процессинговые центры) не изолируют российские банки и держателей карт от этих систем. [3]

Акционерное общество НСПК было зарегистрировано 23 июля 2014 г. А в ноябре того же года стало известно, что разработкой НСПК займется российская компания "Опенвэй решения", аффилированная с бельгийской фирмой OpenWay. Стоимость проекта оценивалась в 2,8 млрд. руб. [1]

Переход России на НСПК проходил в три этапа. [8]

1. Первый этап. Создался операционный и платежный клиринговый центр для проведения транзакций международных платежных систем, выстраивается инфраструктура его взаимодействия с банками разрабатывается соответствующая операционная система. После завершения первого этапа все транзакции, которые совершались с помощью Visa и MasterCard стали проходить через платформу НСПК.

2. Второй этап. Во второй половине 2015 г. планировался выпуск собственной платежной карты НСПК, создание соответствующих платежных приложений и сервисов.

3. Третий этап. В 2016 г. предполагается интеграция инфраструктуры НСПК с инфраструктурой нероссийских платежных систем и возможность использования отечественной платежной карты за границей.

С 1 апреля 2015 г. НСПК перешла в режим действующей благодаря запуску собственного процессингового центра. Однако сертификацию в рамках перевода внутрироссийских транзакций по картам Visa на процессинг в НСПК (на тот момент) прошло лишь 50 российских банков из 80. Тем не менее, пресс-служба Visa заявила, что идет активное сотрудничество с НСПК и Банком России над завершением полного перевода внутрироссийских транзакций по картам Visa с минимальными последствиями, чтобы российские банки, торгово-сервисные предприятия и держатели карт не заметили изменений в режиме использования карт Visa. [6]

Заинтересованность в эмиссии национальной платежной карты проявили почти два десятка российских банков. Она получила название "Мир".

К концу февраля 2015 г. оба платежных оператора (Visa, MasterCard) официально согласились перенести процессинг в НСПК. В декабре того же года финансовая самостоятельность России достигла нового уровня: несколько отечественных банков приступили к выпуску и обслуживанию карт "Мир", разработанных НСПК.

Причина такой спешки создания НСПК - прочно закрепившийся в политической повестке вопрос национальной безопасности и экономического суверенитета, которые, по мнению российских властей, невозможны без наличия в стране собственной платежной системы. Советник президента Ассоциации российских банков Э. Мехтиев говорит о том, что Россия, как и Китай, впервые задумалась о национальной платежной системе во время бомбежек Белграда, когда банки Югославии на 2 недели были отключены от мировых операторов. [5]

На изъяны в подходе НСПК обращает внимание директор Банковского

института НИУ ВШЭ В. Солодков. Он говорит о том, что система будет внедряться нерыночными методами: всех сотрудников госсектора просто заставят перейти на эти карты. Кроме того, он считает, что есть эффект масштаба (для такой экономики, как Россия, иметь собственную карту необязательно - ее выпуск будет стоить существенно дороже по сравнению с конкурентами).

По данным НСПК, на текущий момент более 60 банков стали участниками платежной системы «Мир», 8 из них уже начали выпуск соответствующих карт. Сбербанк и Альфа-Банк в ответ на запросы «Новой газеты» заявили о намерении начать эмиссию карт во втором полугодии 2016 г., но объемы выпуска не уточнили. Сбербанк при этом сообщил, что карту можно будет использовать для зачисления заработной платы и пенсии. Во всех банкоматах МДМ Банка (входит в группу Бинбанка) карты «Мир» уже принимаются, планируемый объем эмиссии в 2016 г. — 20 тысяч карт. [5]

Определяющую роль в формировании возможных издержек играет масштаб банкоматной сети и количество POS-терминалов (point of sale — аппараты для приема карт в торговых точках). Сейчас ведутся работы по утвержденному плану о переводе банковских карт на российскую криптографию, что повлечет необходимость установки специальных устройств в каждый банкомат и POS-терминал, объясняет А. Лукацкий из Cisco Systems. Установка такого рода аппаратных решений требует существенных затрат — как правило, 3—4 тысячи долларов на один банкомат.

Дополнительные затраты могут возникнуть в связи с выпуском кобейджинговых карт — совместного продукта двух платежных систем, который позволяет осуществлять операции за рубежом. На сегодняшний день достигнуты договоренности о кобейдже с тремя международными платежными системами - MasterCard, JSB, American Express. В результате Газпромбанк эмитировал карты "Мир - Maestro". Этот продукт относится к массовой категории. Спектр продуктов JSB, на базе которых также планируется выпускать кобейджинговые карты, в настоящее время предполагает практически все категории, начиная от классических карт и заканчивая премиальными. Продукты класса премиум будут доступны и при использовании кобейджинговых карт "Мир - American Express". Платежная система American Express предоставляет широкий спектр услуг и сервисов, и выпуск данного кобейджа качественно расширит набор сервисов и услуг для держателей карт российской национальной системы. Также заинтересованность в развитии программ сотрудничества с НСПК есть и со стороны китайской платежной системы UnionPay.

Однако не все банки готовы к "Миру". Национальный совет финансового рынка (далее - НСФР) обратился в ЦБ с просьбой перенести на 1 октября срок, когда банки должны быть готовы обеспечить прием карт «Мир» и предоставлять их бюджетникам, следует из информации на сайте

НСФР. В конце февраля ЦБ разослал письмо банкам, где установил срок – 1 июля 2016 г. До этого четких сроков установлено не было и банки планировали доработать или заменить оборудование и ПО в течение I–III кварталов, следует из письма НСФР, а установленный сейчас срок потребует от банков больше расходов. [2]

Несмотря на требования ЦБ, производители карт пока не видят большого спроса на карточку «Мир». От момента заказа до поставки проходит, как правило, один-два месяца. Единственный банк, который подтвердил крупный заказ, работающий в Крыму и подпавший под санкции Российский национальный коммерческий банк (РНКБ). В апреле он ждет поставки 300 тыс. карт «Мир», сообщил его представитель. [2]

По закону все средства, перечисляемые из бюджета в виде зарплат, пенсий и пособий, должны будут приходиться на карточку «Мир», однако срок перехода законом пока не установлен.

ЦБ РФ дал банкам достаточно времени (первое полугодие 2016 г.) на подготовку и раскрытие сетей для приема карт «Мир», а также на подготовку к их выпуску, сообщил представитель ЦБ. Регулятор рассчитывает, что инфраструктура для приема «Мира» будет настроена к концу июня, также ведется работа с банками и в отношении эмиссии таких карт как для клиентов бюджетной сферы, так и в рамках иных бизнес-программ, сообщила пресс-служба ЦБ. Для массового выпуска нужно провести переговоры с госкомпаниями – зарплатными клиентами банка, чтобы определить порядок и точные объемы выдачи карт, указывает представитель «ВТБ 24». По его словам, банк будет готов к выпуску и приему карт в конце II квартала. Сбербанк и Альфа-банк планируют выпускать карты «Мир» лишь во втором полугодии 2016 г. [2]

Недавно стало известно, что НСПК продлила банкам льготный период для подключения к платежной системе "Мир" до 1 июля 2016 г.

Что касается чистой прибыли НСПК, то за 2015 г. – 1,2 млрд. руб., а годом ранее у компании был убыток на 90 млн. руб. Наибольший доход компании в 2015 г. принесло именно обслуживание Visa и MasterCard – 2,8 млрд. руб. А наибольшие затраты пришлось на обеспечение работы операционно-клирингового центра (900 млн. руб.) и управленческие расходы (735 млн.). Детальную разбивку по доходам от каждой из систем НСПК не дает и тарифы не раскрывает: по словам ее представителя, стоимость услуг по обработке транзакций международных платежных систем регулируется договорами и не разглашается. Примечательно, что стоимость услуг НСПК выражена в валюте (следует из отчетности), подобно тарифам международных платежных систем. [4]

В следующие отчетные периоды, скорее всего, годовой доход НСПК от обслуживания платежных систем будет выше, поскольку Visa и MasterCard начали платить НСПК не с начала года: они перевели трафик весной (Visa, по словам банкиров, завершила переход только к концу осени). Также в этом году на НСПК должны перейти системы с меньшими

оборотами в России – JCB, China Union Pay и American Express.

Еще одна статья, по которой могут вырасти доходы НСПК, – платежная система «Мир». Несмотря на то что она была запущена только в конце года, НСПК заработала и на оказании услуг по этому проекту – 16 млн. руб., расходы по этой части составили 10 млн. [4]

Подводя итоги можно сказать, что Национальная система платежных карт является важным шагом в формировании экономического суверенитета Российской Федерации. Создание НСПК приведет к сокращению зависимости России от международных платежных систем и может получить ряд экономических выгод. Для Центрального Банка Российской Федерации переход на НСПК позволит контролировать операции и тем самым продолжит политику оздоровления банковского сектора.

#### **Использованные источники:**

1. "АО Национальная система платежных карт." [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.nspk.xn--ru0-8cd8fn>.
2. "Банки просят ЦБ сделать отсрочку для выпуска карты "Мир" [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/03/24/634866-bankiri-prosyat-tsb-sdelat-otsrochku-dlya-vipuska-karti-mir>
3. "Время пришло. Снова о создании Национальной системы платежных карт" [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.int-bank.ru/articles/vremya-prishlo-snova-o-sozdanii-nspk.html>
4. "Национальная платежная система заработала более 1 млрд. рублей за неполный год работы" [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/03/28/635276-natsionalnaya-platezhnaya-sistema-zarabotala-bolee-mlrd-rublei-nepolnii-god-raboti>
5. "Принуждение к другому "Миру"" [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.novayagazeta.ru/economy/72349.html>
6. "Перевод внутрироссийского трафика по картам Visa завершится в ближайшие месяцы" [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/1869380>
7. Фомченков Т. "В 2015 году ни одна международная система не сможет в России работать автономно и блокировать платежи гражданам" [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/12/09/platezi.html>

*Манина Ю. А.  
студент 245 группы  
экономический факультет  
ФГБОУ ВО Костромская ГСХА  
Россия, г. Кострома*

#### **ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ**

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы возникающие при учете труда и его оплаты и основные изменения в учете согласно

нормативных актов.

Ключевые слова: труд, оплата труда, заработная плата, трудовой договор

Труд играет в жизни человека очень важную роль, он воспитывает и развивает человека, удовлетворяет его потребности. За труд, человек получает заслуженное вознаграждение. И тут возникает первая проблема – во сколько оценить сделанную работу? С одной стороны, заработная плата является материальным стимулом к продолжению, что бы трудился, то есть чем выше оплата труда, тем больше отдачи можно требовать с работника. Но с другой стороны, вся заработная плата включается в себестоимость произведенной продукции, оказанных услуг или же работ и это является рычагом для сдерживания роста заработной платы. В свою очередь, когда предприятие выплачивает заработную плату, она несет расходы, которые возмещаются по мере получения выручки от продажи готовой продукции. То есть, если предприятие получает выручку от продажи продукции выше, чем затраты на ее изготовление, то оно может пустить полученную прибыль на премии, социальные выплаты или же иные программы [6].

Следующая проблема, эта так называемая зарплата в конвертах. Что это такое знает каждый, и как это не грустно признавать, явление не такое уж и редкое. В бухгалтерском учете большая часть отражаться не будет, а это значит, что страховых взносов и уплаты налога тоже не будет. Значит и пенсия будет значительно меньше, чем могла бы быть, получай человек заработную плату в полном объеме официально [7].

Расчеты с персоналом по оплате труда – это наиболее сложный участок бухгалтерского учета. Что бы работать в этой сфере, нужно быть максимально сосредоточенным, аккуратным, точным и конечно, своевременно выполнять все операций. Отсюда возникает и следующая главная трудность, которая встает перед бухгалтером, это постоянно меняющиеся правила расчета налога на доходы с физических лиц. Бухгалтеру нужно учесть все доходы, которые относятся к налогооблагаемому периоду, произвести все вычеты, которые налогом не облагаются, а это требует знания множества нюансов. И наконец, нужно отразить в бухгалтерском учете начисления, удержания и перечисления налога в бюджет.

Организации помимо этого, производят выплаты социального характера: выходные пособия при увольнении, доплаты работающим пенсионерам, оплачивают путевки, подписки на газеты и журналы и т.д. [3].

Но на данный момент, самой большой проблемой в учете оплаты труда являются постоянно меняющиеся правила данного учета. В 2016 году поменялись правила расчета страховых взносов, а именно повысились предельные суммы выплат, с которых надо перечислять взносы [ 8]. Лимиты такие: 718 000 руб. для взносов в ФСС (в 2015 году — 670 000 руб.); 796 000 руб. для взносов в ПФР (в 2015 году — 711 000 руб.) С выплат,

превышающих 796 000 руб., взносы в ПФР тоже надо начислять. Но тариф будет уже другой — не 22, а 10 процентов.

Если организация применяет пониженный тариф, то со сверхлимитных доходов перечислять в ПФР ничего не надо [9]. Это касается, например, ИТ-компаний и организаций на упрощенной системе налогообложения с льготными видами деятельности. Медицинские взносы в 2016 году начисляются на все облагаемые выплаты независимо от их суммы. Лимита для взносов в ФФОМС по-прежнему нет.

С 1 апреля 2016 года у работодателей появится новая обязанность — ежемесячно сдавать в ПФР сведения о Ф.И.О., ИНН и СНИЛС работников. Данные надо представлять как на сотрудников, которые работают по трудовым договорам, так и на тех, с кем у организации заключены гражданско-правовые договоры на работы и услуги. При этом суммы взносов и расчет базы приводить в новом отчете не надо [1].

Если не представить сведения о Ф.И.О, ИНН и СНИЛС или опоздать с отчетом, компания заплатит штраф — 500 руб. за каждого человека, в отношении которого не сдан отчет. С 1 июля 2016 года начинают действовать статьи 195.2 и 195.3 Трудового кодекса. **Профессиональные стандарты** станут обязательными для применения работодателями, если Трудовым кодексом, другими федеральными законами, иными нормативными правовыми актами РФ будут установлены требования к квалификации, необходимой работнику для выполнения определенной трудовой функции.

Следует отметить, что Минтруд России планирует утвердить порядка 1200 профессиональных стандартов [2].

Оформление больничного листа в 2016 году будет происходить с применением специального бланка, утвержденного приказом Минздравсоцразвития России от 26 апреля 2011 г. № 347н «Об утверждении формы бланка листка нетрудоспособности» [3].

С 2016 года увеличен предельный доход, при котором работники вправе рассчитывать на стандартные вычеты по НДФЛ. Вместо 280 000 руб. лимит составит 350 000 руб. Повысились размеры вычетов, если ребенок является инвалидом. Вычет в этом случае равен 6000 руб. (для опекунов, приемных родителей) или 12 000 руб. (для родителей).

Основным документом, регулирующим отношения между участниками трудовой деятельности, является Трудовой Кодекс РФ, который утвержден Федеральным законом за номером 197. Целями данного трудового законодательства являются установление государственных гарантий трудовых прав и свобод граждан, создание благоприятных условий труда, защита прав и интересов работников и работодателей. К задачам относятся создание необходимых правовых условий для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений, интересов государства, а также правовое регулирование трудовых отношений [10].

Иными словами, Трудовой Кодекс РФ главенствует над всеми федеральными законами, которые включает в себя нормы трудового права. В свою очередь нормы трудового права должны соответствовать Трудовому Кодексу РФ, а нормы трудового кодекса не должны противоречить Конституции РФ и федеральным конституционным законам.

Налоговый кодекс РФ, а именно статья 255 регулирует расходы на оплату труда. Согласно этой статьи в расходы налогоплательщика на оплату труда включаются любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной формах, различные виды начислений, премии и единовременные поощрения, а так же расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные нормами законодательства Российской Федерации, трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами [4].

Помимо Трудового Кодекса трудовое законодательство РФ включает в себя и другие нормативные акты. Это федеральные законы и законы субъектов Российской Федерации, которые содержат нормы трудового права, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ и нормативно- правовые акты федеральных органов исполнительной власти, субъектов РФ и органов местного самоуправления, конституции (уставы).

Как правило, законы и нормативные акты в области трудовых отношений принимаются только тогда, когда возникает необходимость установить более высокий уровень трудовых прав и гарантий работников.

Так же стоит упомянуть о ратифицированной Россией конвенции № 95 Международной организации труда «Относительно защиты заработной платы» (принята в г. Женева 01.07.1949). По условиям 95 конвенции, МОТ рекомендует реализовать постоянный контроль и усилить уголовное и административное наказание в данной сфере. Или же возьмем конвенцию № 100 «О равном вознаграждении», тут МОТ интересуется статистика по уровню заработной платы мужчин и женщин в частном и государственном секторах экономики [9].

Внутри организации вопросы оплаты труда регулируют следующие документы: коллективные договора или соглашения; локальные нормативные акты; трудовые договора [4].

#### **Использованные источники:**

1. Иванова О.Е., Солдатова Л.И. Управленческая отчетность как информационный ресурс о затратах.//Бухучет в здравоохранении. 2014. № 4. С. 35-47.
2. Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Бухгалтерский учет пособий по временной нетрудоспособности в бюджетном медицинском учреждении.// Бухучет в здравоохранении. 2014. № 8. С. 41-50
3. Солдатова Л.И. Совершенствование документооборота при оформлении командировки.// Интернет-журнал Науковедение. 2014. № 6 (25). С. 58.
4. Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Документальное оформление расчетов с персоналом по оплате труда в бюджетном учреждении.// Теоретические и

- прикладные аспекты современной науки. 2014. № 3-5. С. 207-210.
5. Солдатова Л.И., Кривцова И.Н. Бухгалтерский учет доходов и расходов государственных (муниципальных) медицинских учреждений.// Бухучет в здравоохранении. 2014. № 6. С. 33-38.
6. Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности с целью управления задолженностью контрагентов. В сборнике: СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ. 2014. С. 8-11.
7. Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Управление дебиторской задолженностью организации.//Science Time. 2015. № 8 (20). С. 207-212.
8. Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Анализ и управление задолженностью контрагентов на примере ИП.//Экономика и социум. 2015. № 3-2 (16). С. 819-826.
9. Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Учет затрат и калькуляция себестоимости продукции в перерабатывающих организациях. В сборнике: Современные технологии управления - 2014 Сборник материалов международной научной конференции. 2014. С. 1948-1960.
10. Штоколова К.В. Обеспечение работы с дебиторами.//Молодой ученый. 2016. № 3 (107). С. 652-655.

*Манукян К.Э.*  
*студент 2 курса*  
*факультет «Экономический»*  
*Кубанский государственный университет*  
*Россия, г. Краснодар*

### **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ**

*В статье рассматриваются актуальные проблемы развития малого и среднего бизнеса в Краснодарском крае. Проанализированы основные программы поддержки развития бизнеса, а также выявлены дальнейшие перспективы их развития. На основе анализа экономических показателей предприятий были раскрыты потенциальные резервы для роста их прибыли.*

**Ключевые слова:** *малый и средний бизнес, федеральные и региональные программы развития бизнеса, предпринимательская активность, перспективы развития бизнеса.*

*In the article considered actual problems of development of small and medium enterprises in the Krasnodar Territory. Analyzed the main business development support programs, also identified future prospects of their development. Based on the analysis of economic performance of enterprises were disclosed potential reserves for the growth of their profits.*

**Keywords:** *small and medium businesses, federal and regional programs for business development, entrepreneurial activity, the prospects for business*

*development.*

Сложившаяся в течение последних нескольких лет экономическая и политическая ситуация в мировом сообществе выстроилась таким образом, что Российская Федерация была вынуждена пересмотреть ранее разработанные Правительством планы общественного развития. Так, 2016 год можно, без преувеличения, считать переходным этапом развития отечественного бизнеса. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», принятый в 2007 году, носил в определенной степени формальный характер и не затрагивал жизненно важные для бизнеса проблемы его стимулирования и развития с опорой на реальные планы по снижению налоговых ставок и уровня давления контрольно-надзорных органов. Однако, с 1 января 2016 года Правительство Российской Федерации законодательно закрепило ряд программ по последовательному увеличению концентрации бизнес-сообществ в отечественной экономической среде в кратко- и долгосрочной перспективе [1].

К малым предприятиям относят хозяйствующие субъекты, численность работников на которых не превышает 100 человек, а выручка – 800 млн. рублей. Размыто среди малых выделяют микропредприятия, число работников на которых не превышает 15 чел., а сумма дохода – 120 млн. рублей. С учетом сложившегося в Федеральном законе изложенного выше критерия можно сделать вывод о том, что подавляющее число организаций на территории России и впоследствии рассматриваемого нами Краснодарского края относимы к малым или микропредприятиям [3].

Значительно ниже доля средних предприятий с лимитом в численности рабочих не более 250 человек и доходом 2 млрд. рублей. Стоит подчеркнуть, что вектор развития наиболее развитых субъектов России должен быть направлен на повышение доли средних предприятий, деятельность которых способна положительно влиять на финансовое положение региона в большей степени, нежели малые. Однако переходный этап в повышении доли малых предприятий для появления и поддержания данной тенденции естественен.

Так, сравнивая статистические данные по уровню жизни населения и уровню экономического развития за 2014-2015 гг., стоит подчеркнуть, что доля предпринимательской активности значительно больше влияет на жизненный ранг населения региона. К примеру, в силу большего ресурсного потенциала, многие восточные регионы России опережают субъекты европейской части страны, однако более высокая доля бизнес-активности дает больший эффект к оживлению экономики региона и жизнеустройству граждан. Конечно, велик фактор относительно низкой численности субъектов Востока страны, однако и это является результатом недостаточного уделения внимания в политическом курсе страны проблем самой ресурсоемкой части России. Сахалинская область, Саха (Якутия), ХМАО, ЯНАО и Тюменская область выигрывают в рейтинге

экономического развития у Москвы, Санкт-Петербурга, Московской области, Татарстана и Краснодарского края, однако в рейтинге уровня жизни эти показатели кардинально противоположны.

Субъекты малого бизнеса – индивидуальные предприниматели, фермерские хозяйства, хозяйственные общества и партнерства, производственные и сельскохозяйственные потребительские кооперативы – получили ряд привилегий, которыми ранее не обладали, на территории Краснодарского края и всей Российской Федерации. Появление разного рода субсидий значительно увеличило шансы к проявлению предпринимательской активности. К одним из таких относят субсидии для начинающих предпринимателей в размере до 500 тысяч рублей; субсидии на возмещение части затрат по договорам лизинга, процентов по кредитам и займам, и связанные с выставочными мероприятиями. Эта часть программы по финансовому льготированию региона.

Административные льготы для малого бизнеса на федеральном уровне и на линии стимулирования по территории Краснодарского края включают: упрощенный порядок ведения кассовых операций; упрощенная форма ведения бухучета; возможность заключения исключительного срочного договора с работниками; надзорные каникулы с запретом на проведение плановых неналоговых проверок; льготные условия заключения договора аренды с местными властями; государственные гарантии при получении банковского кредита.

Важнейшим стимулирующим фактором является снижение налоговых показателей и введение налоговых каникул, что позволяет зарегистрированным ИП в течение двух лет осуществлять деятельность с нулевой налоговой ставкой.

Первостепенно привлекающим внимание бизнесменов фактором ведения предпринимательской деятельности на территории Краснодарского края можно традиционно считать выгодные географические и климатические условия. Этим объясняется лидерство края в сфере сельского хозяйства, заинтересованность им в бизнес-среде. Олимпийское наследие края стало важным преимуществом в популяризации туризма как вида предпринимательства.

Однако, в так называемых некурортных зонах (городских и сельских) лидерство занимают следующие виды экономической деятельности: (1) оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; (2) операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; (3) строительство; (4) обрабатывающие производства; (5) гостиничный и ресторанный бизнес, а также финансовая деятельность, рыбоводство, образование, производство и распределение электроэнергии, воды и газа, предоставление социальных услуг и сельское хозяйство.

Заметим, что большинство из данных видов деятельности носит внутрирегиональный характер, что позволяет снизить влияние внешних

факторов на экономику края и частного бизнеса; негативное влияние (инфляционное, санкционное) на первые пять самых распространенных видов деятельности в крае практически невозможно. Объяснима такая индивидуализированность и историческими периодами, когда вся страна, находясь в кризисном положении (Первая мировая война, спады коллективизации и индустриализации, Великая Отечественная Война, стагнация брежневского застоя, распад СССР и весь период «девяностых годов» прошлого века), со многими сложностями пыталась нормализовать жизнедеятельность населения, многим регионам приходилось опираться на внутренние перспективы развития. Экономически взаимосвязанным Краснодарскому краю и республике Адыгея, задействовав собственные административные механизмы и природный потенциал, удавалось на протяжении всего XX века осуществлять рост экономических показателей, тем самым обеспечивая стабильную жизнедеятельность на территории региона [4].

В таблице 1 представлена современная ситуация с малым и средним бизнесом как новым двигателем экономики Краснодарского края, используя пять самых популярных сфер предпринимательства.

Таблица 1– Предприятия по виду деятельности и их оборот на 2015 год

Вид деятельности	Количество малых предприятий, ед.	% от общего числа	Оборот, млн. рублей	% от общего числа
Оптовая розничная торговля, ремонт автотранспорта	2442	29,1	382125,0	60,5
Операции с недвижимостью, аренда, предоставление услуг	1509	18	33574,4	5,3
Строительство	1211	14,4	52842,3	8,4
Обрабатывающие производства	1148	13,7	61402,8	9,7
Гостиницы и рестораны	526	6,3	18748,3	3,0

Так выглядят наиболее популярные сферы малого и среднего бизнеса на территории Краснодарского края. Наибольшую популярность среди первой имеют предоставление бытовых услуг (парикмахерские салоны, химчистки, шиномонтажные, автомойки, автотехцентры, СТО и т.п.), так они менее восприимчивы к внешним факторам экономики и не поддаются воздействию экономического кризиса. Небольшой единичный оборот каждого такого предприятия гораздо выше среднего дохода по краю, что позволяет продолжать деятельность и впоследствии расширить сферу влияния, увеличивая прибыль; но в связи с большей распространенностью имеет высокую конкуренцию и меньшую рентабельность, чем виды

предпринимательства, экономический риск которых высок в связи с зависимостью от импорта.

На территории Краснодарского края действует ряд долгосрочных целевых программ по развитию малого и среднего предпринимательства на 2013-2017 годы [6], ознакомление с которыми позволит понять преимущественные тонкости регионального предпринимательства:

Софинансирование мероприятий муниципальных программ развития малого и среднего бизнеса и возмещение затрат из местного бюджета;

Организация повышения квалификации, подготовки и переподготовки работников организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

Субсидирование части затрат на уплату первого взноса при заключении договора финансовой аренды (лизинга), понесенных субъектами малого и среднего предпринимательства;

Субсидирование части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях, понесенных субъектами малого и среднего предпринимательства;

Субсидирование части затрат действующих инновационных компаний - субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства;

Субсидирование части затрат субъектам малого предпринимательства, осуществляющим деятельность в области ремесел и народных художественных промыслов;

Предоставление субсидий отдельным категориям субъектов малого и среднего предпринимательства в целях возмещения из краевого бюджета затрат на осуществление предпринимательской деятельности.

Стоит сказать, что Краснодарский край осуществляет поддержку малого и среднего бизнеса с особенной передовой региональной спецификой и плановой реализацией программ, осуществляющихся по всей России. Ведь развитие бизнеса играет важное значение как для регионов, так и для страны в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Агафонов А.Ю. Тенденции развития финансовой поддержки малого бизнеса // ЭПОС. 2010. №4. С. 59-63.
2. Арутюнов В. Главные инвестиционные проекты России как индикатор перспектив национальной науки // Экономические стратегии. 2011. № 2. С.40-51.
3. Бутенко А.Я. Оценка конкурентоспособности компании малого бизнеса //Маркетинг в России и за рубежом. 2008. №4. С. 126-134.
4. Гелета И.В., Калининская Е.С., Коваленко А.В. Взаимосвязь развития предпринимательства и рынка труда// Экономика устойчивого развития. 2014. № 3. С. 44-47.
5. Гончарова О.Ю. Взаимодействие публичной власти и малого предпринимательства: региональный аспект // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2014. № 4. С. 107-115.

6. Долгосрочные целевые краевые программы на 2013-2017 годы // Портал малого и среднего предпринимательства Краснодарского края – 2016. [Электронный ресурс]: URL: <http://krasnodar.pmp.gkr.su/registry/event/other/03,723072/>

*Мань Минсин  
студент 2 курса  
Московский педагогический государственный университет  
Николаев М.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра «финансовый менеджмент»  
Россия, г. Москва*

## **ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Оценка стоимости – это целенаправленный упорядоченный процесс исчисления величины стоимости объекта в денежном выражении с учетом влияющих на нее факторов в конкретный момент времени в условиях конкретного рынка. Управление (менеджмент) – это основа успешной работы предприятия. Особенностью современного менеджмента является его направленность на эффективное ведение хозяйства в условиях дефицитности ресурсов, постепенное уменьшение регулирования производства административными методами, интенсификация производства. Менеджмент затрагивает все сферы деятельности организации. Современные условия экономического кризиса ставят компании в экстремальные условия выживания, стимулируя тем самым к повышению уровня управления своей деятельностью. Насколько эффективно такое управление, возможно, определить с помощью оценки эффективности менеджмента компании.

В условиях рыночных отношений финансовая работа на предприятии, прежде всего, направлена на создание финансовых ресурсов для развития, в целях обеспечения роста рентабельности, инвестиционной привлекательности, то есть улучшение финансового состояния предприятия и его стоимости. Отсюда возникла потребность в правильном определении и оценке реального финансового состояния предприятия, так как это имеет огромное значение не только для самих субъектов хозяйствования, но и для многочисленных акционеров, особенно будущих потенциальных инвесторов.

Понимание важности управления стоимостью пришло в экономику в начале 20 века. Изначально, в 60-е годы 20 века успехом компании и одновременно главной целью ее было расширение экономического присутствия на рынках товаров, работ и услуг. Затем уже в 80-е гг. сознание экономистов переключалось на понимание главной цели как максимизация прибыли любой ценой. Вначале 90-х гг. задачей стало повышение стоимости инвестиций, направляемых на предприятие. Наконец, только в 2000-е гг. стало понятно, что теперь значимым становится управление стоимостью,

концепция управления стоимостью базировалась и базируется на том, что любое действие предприятия и любая микро цель должна быть направлена на создание новой стоимости и ее добавления к уже существующей.

Создание стоимости, или увеличение ценности, является ключевым критерием в концепции стоимостного управления (value based management – VBM). Эта концепция в настоящее время считается общепринятой в бизнес-среде и выступает стандартом корпоративного управления. Управление стоимостью впервые получило широкое применение в 1980-х гг. в США. Представляя собой очередную ступень в эволюционной цепочке развития экономической науки, она является наиболее совместимой с существующими гипотезами и базовыми концепциями финансового менеджмента. Заслуженное признание в области управления стоимостью получили работы таких специалистов, как А. Дамодаран, М. Скотт, Т. Коллер, Т. Коупленд, П. Фернандес, Ю. Бригхэм, М. Эрхардт и др. Среди российских авторов можно выделить работы В.В. Ковалева, А.Г. Грязновой, В.Е. Есипова, В.Г. Когденко, Т.В. Тепловой и др.

Стоимостное управление на предприятии сегодня в условиях экономического кризиса имеет особую значимость.

Структура предприятий подвергается постоянным изменениям, происходят реструктуризация, слияния и поглощения, многие предприятия изменяют организационные формы. Зачастую на предприятиях запускают процедуру банкротства для избавления от бремени кредитов и задолженностей, взятых ранее. При этом становится ясно, что управление стоимостью приобретает актуальное значение.

Существует как минимум две причины оценки стоимости предприятия:

1. Любое предприятие содержит в себе некоторую стоимость, потому при его продаже, ликвидации, банкротстве его стоимость должна быть оценена;

2. Управление на предприятии, носящее среднесрочный и долгосрочный характер.

Зачастую вторая причина остается в тени, поскольку не всегда у управляющего существует мнение относительно целесообразности направления средств на оценку стоимости предприятия и ее контролирование, стремление усовершенствовать стоимостные параметры, пока в этом не настанет крайняя необходимость.

Современная методология оценки объектов собственности предлагает учесть все фундаментальные факторы стоимости путем применения доходного, сравнительного и затратного подходов к оценке стоимости.

Рассмотрим оценку стоимости бизнеса на основе сравнительного подхода.

Сравнительный подход к оценке бизнеса представляет собой совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами-аналогами, в отношении которых

имеется информация о ценах.

Сравнительный подход позволяет получить приближенную к рыночной оценку, когда существует активный рынок сопоставимых объектов собственности. Точность оценки зависит от качества собранных данных, так как для применения данного подхода требуется достоверная информация о недавних продажах сопоставимых объектов. Действенность подхода снижается в случае, если сделок было мало, либо момент их совершения и момент оценки разделяет продолжительный период времени; либо если рынок очень нестабилен, так как быстрые изменения на рынке приводят к искажению показателей. Сравнительный подход основан на принципе замещения: предполагается, что рыночная цена предприятий отражает объективную оценку всего потенциала, достижений и перспектив как предприятий, так и отрасли. Поэтому делается предположение, что у аналогичных предприятий соотношение между ценой компании и основными результирующими показателями (мультипликаторами) должно совпадать.

Для примера применения сравнительного подхода к оценке стоимости компании, рассмотрим сравнительную стоимость Общества с ограниченной ответственностью «Завод Стройтехника» созданного в 1990 году.

Основными целями деятельности данного предприятия являются удовлетворение общественных потребностей, получение его учредителями максимальной прибыли на вложенный капитал путем осуществления различных видов производственной, научно-технической и коммерческой деятельности.

Сфера деятельности предприятия: оборудование для производства мелкоштучных стройматериалов (тротуарной плитки, бордюров, стеновых блоков, облицовочного камня и т.д.). ООО «Завод Стройтехника» является лидером отрасли, в рассматриваемый период деятельности.

Сравнительный подход

Рыночная информация представляет собой данные о фактических ценах купли-продажи акций, сходных с оцениваемой компанией. (РТС, ММВБ)

Финансовая информация обычно представлена бухгалтерской и финансовой отчетностью, а также дополнительными сведениями, позволяющими определить сходство компаний, и провести необходимые корректировки, обеспечивающие нужную сопоставимость.

Финансовая информация может быть получена на сайтах информационных агентств («Скрин» Эксперт РА» и по публикациям в периодической печати.

Акции ООО «Завод Стройтехника» котируются на отечественных фондовых рынках (РТС, ММВБ). Поэтому окончательный отбор предприятий аналогов производится с учетом этого факта.

Отбросив все компании, рыночной капитализация значительно ниже по сравнению с ООО «Завод Стройтехника» составим список компаний-

аналогов наиболее близких по всем критериям к ООО ?Завод Стройтехника?

Компании-аналоги, которые котируются на рынке

	Код	Наименование	Капитализация, млн.руб.	Выручка, млн.руб.
1	AVAZ	ООО ?8 ЦАРЗ?	31 544,3	132 531,00
2	GAZAG	ООО ?ГАЗ?	11 815,0	85 830,23
3	KMAZG	ООО ?КАМАЗ?	21 450,9	54 098,10
4	-	Volkswagen	526 342,5	3 096 132,53
5	-	Ford Motor Co	376 650,9	4 708 135,69
6	-	Peugeot	340 739,9	1 793 367,95
7	-	General Motors Corp	283 397,8	4 723 297,25
8	-	Fiat	272 607,0	1 817 379,90
9	-	Ssang Yong	24 392,3	71 742,18

Определение рыночной стоимости собственного капитала предприятия сравнительным методом основано на использовании ценовых мультипликаторов. Ценовой мультипликатор - это коэффициент, показывающий соотношение между рыночной ценой предприятия или акции и финансовой базой. Финансовая база оценочного мультипликатора является, по сути, измерителем, отражающий финансовые результаты деятельности предприятия, к которым можно отнести не только прибыль, но и денежный поток, дивидендные выплаты, выручку от реализации и некоторые другие

С учетом вышеизложенного наиболее приемлем, на наш взгляд, мультипликатор ?капитализация/выручка от реализации?. Несомненным достоинство данного мультипликатора является его универсальность и независимость от методов бухучета.

Процесс формирования итоговой величины стоимости состоит из трех основных этапов:

- а) выбор величины мультипликатора;
- б) взвешивание промежуточных результатов;
- в) внесение итоговых корректировок.

Выбор величины мультипликатора является наиболее сложным этапом требующим особенно тщательного обоснования. Поскольку одинаковых компаний не существует, диапазон величины одного и того же мультипликатора по компаниям-аналогам бывает достаточно широк. Можно рассчитать медиану как величину или средневзвешенную величину мультипликатора по группе аналогов или среднее значение.

Произведем расчет стоимости 100% пакета акций рыночным методом. Результаты расчетов представим в таблице 3.9.

Расчет стоимости ООО «Завод Стройтехника» в рамках сравнительного подхода

Показатели	Значение
Выручка от реализации, млн.руб. (за 2015г.)	132 531,00
Мультипликатор капитализация/объем реализации (среднее по группе компаний)	0,20
Стоимость компании по обыкновенным акциям, млн.руб.	26 064,43
Рыночная стоимость (с учетом премии за контроль 30%), млн.руб.	33 883,76

Итоговая величина стоимости, полученная в результате применения мультипликаторов, должна быть откорректирована на величину премии за контроль.

Премия за контроль в рамках метода рынка капитала назначается из того соображения, что на рынке торгуются небольшие пакеты акций, а мы в рамках сравнительного подхода должны определить стоимость 100% пакета акций. Размер премии за контроль на рынках слияний и поглощений, колеблется в диапазоне от 20 до 60%. Примем в качестве премии за контроль срединную величину 30%.

В итоге рыночная стоимость 100% пакета акций, на дату оценки, согласно методу ранка капитала составит 33 883,76 млн. руб.

Таким образом, сравнительный подход, несмотря на достаточную сложность расчетов и анализа, является неотъемлемым приемом определения обоснованной рыночной стоимости. Результаты, полученные таким способом, имеют хорошую объективную основу, уровень которой зависит от возможности привлечения широкого круга компаний-аналогов.

Вместе с тем, сравнительный подход игнорирует перспективы развития предприятия в будущем.

*Мань Минсин  
студент 2 курса  
Московский педагогический государственный университет  
Николаев М.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра «финансовый менеджмент»  
Россия, г. Москва*

#### **ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ**

В мировой финансовой практике выработаны определенные правила успешного решения основных целей и задач финансового управления.

Среди задач финансового управления можно выделить важнейшую задачу – оценку качества финансового управления.

Особенно актуальна оценка качества финансового управления предприятием собственниками и руководством самого предприятия, т.е. инсайдерская оценка финансовой службы предприятия.

В практической финансовой деятельности существуют разные подходы к оценке качества управления финансовым состоянием предприятия. Одной из распространенных методик является методика оценки качества финансового управления, предложенная В.Г. Белолипецким.

Она успешно применяется в оценке качества финансового управления российских предприятий различных сфер деятельности.

Применение данной методики для оценки качества финансового управления ООО «Завод Стройтехника»- лидера РФ по производству вибропрессующего оборудования для строй-индустрии, подтверждает ее практическую применимость и эффективность.

Результаты проведенного тестирования качества финансового управления показали, что предприятию необходимо совершенствование финансовых функций и устранение дублирования функций.

Анализ результатов тестирования и оценки качества финансового управления ООО «Завод Стройтехника»

Оценка выполнения финансовых функций предприятия	Баллы
1	2
Многие финансовые функции на предприятии не выполняются или выполняются плохо. Предприятию необходимо радикально реорганизовать свою финансовую службу	0 – 33
Предприятию необходимо значительно усовершенствовать существующие финансовые функции и развить недостающие финансовые функции	34 – 66
Необходимо дальнейшее усовершенствование финансовых функций / устранение дублирования усилий	67 – 89
Предприятие обладает удовлетворительной организацией финансовой работы	90 – 110
Предприятие обладает хорошо отлаженной финансовой службой	– 128

Оценка качества финансового управления производственного предприятия ООО «Завод Стройтехника» проведенная на базе методики В.Г.Белолипецкого, позволяет сделать следующий вывод.

По результатам проведенного тестирования по оценке качества финансового управления на предприятии установлено, что качественный уровень организации финансовой работы недостаточно высокий, необходимо совершенствование финансовой работы на предприятии и повышение качества управления финансами.

Этот вывод подтверждается данными о динамике такого показателя, как показатель вовлеченности основных фондов в производственно-хозяйственный процесс предприятия:

Показатель вовлеченности основных средств в производственно-хозяйственный процесс ООО «Завод Стройтехника» за 2013-2014 гг.

Показатели	2013	2014	Изменения
1	2	3	4
Стоимость собственных основных средств по остаточной стоимости – всего, тыс. руб.	191723	216623	+24900
из них:			
– задействовано в производственно-хозяйственном процессе предприятия	172119	193106	+20987
– переведено на консервацию	19604	23517	+3913
Удельный вес в общей стоимости основных средств, %:	100,0	100,0	-
– объектов, задействованных в производственно-хозяйственном процессе предприятия	89,77	89,14	-0,63
– объектов, переведенных на консервацию	10,23	10,86	+0,63

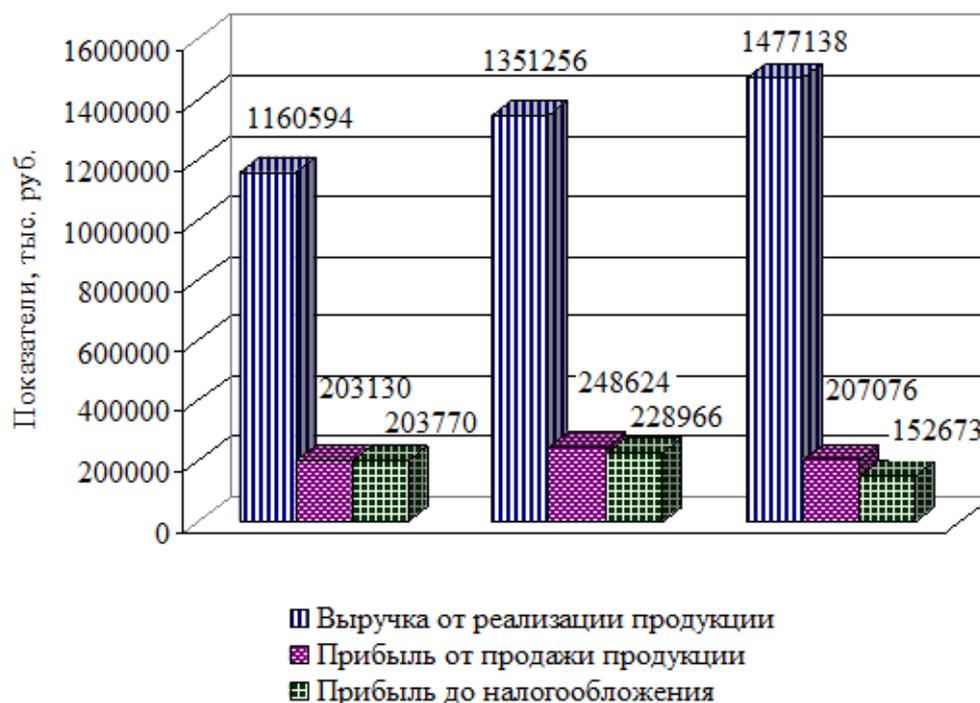
Исходными данными для анализа являются данные ф.№1 «Бухгалтерский баланс» и ф.№5 «Приложение к бухгалтерскому балансу»

Стоимость и удельный вес основных фондов, незадействованных в производственно-хозяйственном процессе предприятия, возрастают. Удельный вес незадействованных основных фондов в структуре собственных основных средств в 2014 г. составил 10,86%, сумма обездвиженных финансовых ресурсов составила 23517 тыс. руб.

Это свидетельствует о том, что руководство предприятия недостаточно квалифицировано и эффективно управляет бизнесом, так как, отвлекая значительные объемы финансовых ресурсов на приобретение основных фондов, не вовлекает их в производственный процесс.

Это оказывает важнейшее влияние и на динамику финансовых результатов предприятия.

Динамика финансовых результатов деятельности предприятия



Анализ показателей отчета финансовых результатах показывает, что прибыль до налогообложения в 2013 г. увеличилась на 25196 тыс. руб., или на 12,36%. В 2014 г. прибыль до налогообложения сократилась на 76293 тыс. руб., или на 33,32%.

Таким образом лидер отрасли начинает терять свои позиции.

Одним из финансовых признаков, на основании которых могут возникнуть сомнения в правильности управленческих решений менеджмента предприятия, является существенное отклонение значений основных коэффициентов, характеризующих финансовое положение предприятия, от нормативных (эталонных) значений. К числу таких коэффициентов, в частности, относятся показатели ликвидности и показатели достаточности денежного потока для обслуживания обязательств.

Коэффициенты ликвидности ООО «Завод Стройтехника» за 2012-2014 гг.

Показатель	Расчет	Норматив	Значение по годам		
			2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6
Коэффициент общей ликвидности	$\frac{A_1 + 0,5 \times A_2 + 0,3 \times A_3}{\Pi_1 + 0,5 \times \Pi_2 + 0,3 \times \Pi_3}$	> 1,0	0,57	0,58	0,51
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2}$	> 1,0 – 2,0	1,35	1,32	1,25
Коэффициент быстрой ликвидности	$\frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2}$	> 0,7 – 1,0	0,62	0,61	0,55
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{A_1}{\Pi_1 + \Pi_2}$	> 0,1 – 0,2	0,03	0,03	0,04

Оценивая финансовую устойчивость через показатели ликвидности, необходимо отметить тенденцию к снижению показателей. Практически все коэффициенты ликвидности не соответствуют нормативным значениям. Причинами такого положения является то, что в структуре финансирования предприятия преобладает заемный капитал, а именно краткосрочные и долгосрочные кредиты. Еще одной особенностью предприятия является достаточно низкий удельный вес высоколиквидных активов – денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, что также увеличивает рискованность предприятия и снижает относительные показатели его финансовой устойчивости.

Таким образом, рассмотренные данные финансово-экономического состояния ООО «Завод Стройтехника» свидетельствуют о необходимости осуществления комплекса мероприятий направленных на улучшение качества управления финансами предприятия, повышения показателей рентабельности, ликвидности и финансовой устойчивости и др.

Маркова М.М.  
студент 4го курса  
ПВГУС

Россия, г.о. Тольятти

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Аннотация:* современные условия функционирования российских предприятий требуют новых стратегических подходов к решению проблемы их конкурентоспособности. Эффективность функционирования предприятия в условиях рынка предполагает активный поиск и разработку каждым из них собственной стратегии повышения их конкурентоспособности. В статье рассматривается сущность стратегической конкурентоспособности, ее основные характеристики, функции.

*Ключевые слова:* стратегичность, конкурентоспособность, коммерция.

## ECONOMIC ESSENCE OF THE CONCEPT OF STRATEGIC COMPETITIVENESS OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

*Abstract:* The present conditions of functioning of Russian enterprises require new strategic approaches to solving the problem of competitiveness. The effectiveness of functioning of the enterprise in market conditions involves an active search and development of each of them its own strategy to improve their competitiveness. The article deals with the essence of strategic competitiveness, its basic characteristics, function.

*Keywords:* strategic, competitive, commerce.

Исходя из актуальности данной темы, в рыночной экономике решающим фактором коммерческого успеха предприятия является его стратегическая конкурентоспособность.

Разные авторы по-разному трактуют понятие «стратегическая конкурентоспособность». В табл. 1 приведены некоторые из них.

Таблица 1

### Сущность понятия «стратегическая конкурентоспособность»

Определение стратегической конкурентоспособности	Автор
Стратегическая конкурентоспособность – это состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.	Андронов Д.А. [6; 16]
Стратегическая конкурентоспособность – способность хозяйственной системы генерировать изменения в уровне конкурентоспособности входящих в ее состав хозяйственных систем более низкого уровня в соответствии с действием экономических законов.	Бусыгин В.М [21; 21]
Стратегическая конкурентоспособность предприятия предполагает наличие у него устойчивых управляемых конкурентных преимуществ	Васильченко О.А., Эсетова

на длительную перспективу развития, отработанных управленческих методов реагирования на будущие прогнозируемые изменения внешней и внутренней среды	А.М. [36; 138]
Комплексное понятие, предполагающее несколько уровней конкурентного превосходства. Чтобы обеспечить достойное (лидирующее) положение фирмы на рынке, важной стратегической задачей становится опережение конкурентов в разработке и освоении новых товаров, новой технологии, нового дизайна, нового уровня издержек производства, новых цен, нововведений в системе распределения и сбыта. Тем самым достигается сразу несколько параметров конкурентного преимущества	Лебедева О.А., Лыгина Н.И. [17; 125]
Возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Это обобщающий показатель жизнестойкости предприятия, его умения эффективно использовать свой финансовый, производственный, научно-технический и трудовой потенциалы.	Перцовский Н.И. [25; 65]
Реальная и потенциальная способность компании, а также имеющихся у них возможностей способностей проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов	Рубин Ю.Б. [8; 32]
Стратегическая конкурентоспособность – потенциальная способность предприятия конкурировать на конкретных рынках в стратегической перспективе. Стратегическая конкурентоспособность является следствием реализации стратегических программ, разработанных на основе комплексной диагностики и прогноза состояния предприятия, отрасли и конкуренции в ней, а также институциональной среды.	Ферова И.С., Бухарова Е.Б., Самусенко С.А. [29; 218]
Стратегическая конкурентоспособность предприятия предполагает наличие у него устойчивых управляемых конкурентных преимуществ на длительную перспективу развития, отработанных управленческих методов реагирования на изменения внешней и внутренней среды.	Эсетова А.М. [13;172]
Стратегическая конкурентоспособность базируется на ключевых факторах успеха: идея и стратегия бизнеса; качество расположения торгового предприятия; создание системы партнерских отношений	Юдникова Е.С. [17;45]

Таким образом, стратегическая конкурентоспособность – это комплексное понятие, характеризующее способность объектов и субъектов конкурентоспособности в течение длительного времени сохранять и (или) усиливать свои позиции на рынке на основе формирования и/ или развития устойчивых конкурентных преимуществ, эффективных факторов конкурентоспособности и стратегического потенциала ее объектов.

Основные элементы определений стратегической конкурентоспособности объектов, использованные различными авторами следующие:

- 1) сложность и многоуровневость формирования;
- 2) комплексность;
- 3) перспективность;

- 4) воздействие на рынок;
- 5) потенциал;
- 6) факторы успеха;
- 7) устойчивые конкурентные преимущества;
- 8) инвестиционная привлекательность;
- 9) новые факторы (инновации, информационные технологии, знания и т.д.)

Стратегическая конкурентоспособность предприятия может быть внешней и внутренней. Внешняя стратегическая конкурентоспособность характеризует способность выигрывать конкурентную борьбу в формировании эффективных отношений с субъектами рынка (поставщиками, контрагентами, инвесторами, государством и т.д.), а внутренняя стратегическая конкурентоспособность предприятия характеризует способность формирования устойчивых конкурентных преимуществ на основе стратегического потенциала предприятия.

Основные характеристики стратегической конкурентоспособности представлены в табл. 2.

Таблица 2

Основные характеристики стратегической конкурентоспособности

Характеристика	Особенность
Стратегичность	характеристика стратегической конкурентоспособности, отражающая масштабность, глобальность и перспективность формирования и развития конкурентных преимуществ ее носителей.
Устойчивость стратегической конкурентоспособности	предполагает наличие устойчивых конкурентных преимуществ носителей конкурентоспособности и является результатом положительного синергетического эффекта от использования других характеристик: иерархичности, инновационности, адаптивности и стратегичности.
Динамичность	способность стратегической конкурентоспособности изменяться во времени.
Долгосрочность	способность стратегической конкурентоспособности объекта обеспечивать устойчивость его тактической конкурентоспособности длительное время.
Глобальность	стратегическая конкурентоспособность объекта направлена на достижение его успехов на глобальных, мультинациональных и локальных рынках и является основой повышения национальной конкурентоспособности.
Экономическая безопасность	назначение стратегической конкурентоспособности не только в улучшении собственных характеристик конкурентоспособности и развития конкурентных преимуществ, но и в действиях по предотвращению (блокированию) действий конкурентов, срыва планов и программ повышения их конкурентоспособности.
Социальная ответственность	характеристика стратегической конкурентоспособности, отражающая управленческую концепцию, в соответствии с которой организации учитывают интересы общества, беря на себя ответственность за влияние их деятельности на заказчиков, поставщиков, работников, акционеров, местные сообщества и

прочие заинтересованные стороны общественной сферы. Это обязательство выходит за рамки установленного законом обязательства соблюдать законодательство и предполагает, что организации добровольно принимают дополнительные меры для повышения качества жизни работников и их семей, а также местного сообщества и общества в целом.
--

Поскольку стратегическая конкурентоспособность предприятия имеет собственные характеристики, набор ее свойств также будет несколько отличаться. Перечень свойств стратегической конкурентоспособности следует структурировать следующим образом:

1) общие: географическая принадлежность, сложность, подвижность, относительность, гибкость, комплексность;

2) специальные: изменчивость синергичность, перспективность, воздействие на рынок, инвестиционная привлекательность, высокая степень зависимости от государственной и промышленной политики.

Исходя из определений стратегической конкурентоспособности, перечисленных ее характеристик и свойств можно сформулировать основные ее функции:

1) Целевая функция, которая заключается в определении целей состояния конкурентоспособности в долгосрочном и краткосрочном периодах;

2) Определение перспективных направлений формирования и развития сравнительных и конкурентных преимуществ;

3) Прогнозирование и планирование конкурентоспособности и факторов ее определяющих;

4) Прогнозирование и планирование конкурентной позиции предприятия стратегической конкурентоспособности;

5) Стратегическая конкурентоспособность является одним из важнейших инструментов (приемов) управления текущей конкурентоспособностью.

Формирование стратегической конкурентоспособности коммерческих предприятий должно быть направлено во-первых, на поиск, определение и формулирование основополагающих целей обеспечения конкурентоспособности (стратегических целей). Так как в условиях конкуренции главной задачей любого предприятия является завоевание лучшей конкурентной позиции на рынке за счет формирования, поддержания и развития конкурентного преимущества и, как следствие, получение больших экономических выгод, то стратегической целью конкурентоспособности предприятия является формирование, поддержание и развитие конкурентных преимуществ.

Таким образом, формирование стратегической конкурентоспособности связано с развитием стратегического потенциала, который включает в себя его способность возобновлять расходуемые и формировать новые ресурсы и

компетенции, производить новые конкурентоспособные товары и услуги, которые созданы на базе современных технологий, обладают устойчивыми конкурентными преимуществами.

#### **Использованные источники:**

1. Андронов Д.А. Управление стратегической конкурентоспособностью компании [Текст]: // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 5. – С. 16-21.
2. Эсетова А.М. Методические подходы к управлению стратегической конкурентоспособностью строительного предприятия [Текст]: // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 1.
3. Ферова И.С., Бухарова Е.Б., Самусенко С.А. Оценка стратегической конкурентоспособности инновационного потенциала Красноярского края в контексте мировых трендов инновационного технологического развития [электронный ресурс]: режим доступа: <https://www.innclub.info> .
4. Юдникова Е.С. Теория и методология обеспечения системной конкурентоспособности торговых предпринимательских структур [Текст]: Автореф. дис. д-ра экон. наук. – СПб., 2008.

*Марусяк А.В.  
магистрант 2-го курса  
ТюмГУ  
Россия, г. Тюмень*

### **ОБ АКТУАЛЬНОСТИ ДЕЙСТВУЮЩИХ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ**

*Аннотация:* В статье анализируются применяемые на практике показатели оценки доступности жилья, раскрываются их слабые стороны. Предложена методика расчета коэффициента доступности жилья, включающая более широкий перечень показателей, и отражены результаты взаимосвязи рассчитанного коэффициента и действительной ситуации доступности жилья.

*Ключевые слова:* ипотечное кредитование, доступность жилья, методика расчета коэффициента доступности жилья, доступность ипотеки.

Развитие ипотечного жилищного кредитования и повышение обеспеченности населения жильем – одна из важнейших социально-экономических задач государства.

Несмотря на активное развитие государством системы ипотечного кредитования, большая часть населения по-прежнему испытывает трудности в приобретении недвижимого имущества. При этом в реализуемой федеральной целевой программе «Жилище», утвержденной Правительством РФ, одним из критериев ее эффективности является коэффициент доступности жилья. Однако методика его расчета не отражает реальную ситуацию.

Доступность жилья - сложный многогранный индикатор, являющийся показателем благосостояния населения страны, который характеризует

возможность приобретения жилья потребителем, а также развитость рынка ипотечного кредитования, находящегося в тесной взаимосвязи с рынком жилья. Главным критерием доступности жилья является его реальная рыночная стоимость с учётом платежеспособности населения, обусловленной получаемыми доходами, имеющимися сбережениями и возможностями получения кредита. В свою очередь, доступность ипотечного кредита определяется со стороны банковской системы – величиной процентных ставок по кредиту, со стороны заемщика - наличием документально подтвержденного стабильного дохода в определенном размере, а также наличием положительной кредитной истории.

Оценка доступности жилья производится, как правило, на основе двух показателей:

1) покупательская способность заработной платы на жилищном рынке [2]. Цель данного показателя – сравнить в количественном виде соотношение номинальной заработной платы и средней цены 1 квадратного метра вторичной недвижимости среднего класса по регионам, чтобы выявить среди них наиболее и наименее благоприятные. Он не отражает реальное количество недвижимости, которое может купить житель, так как он не учитывает ни ежемесячных расходов домохозяйств, ни возможное использование сбережений, ипотечных жилищных кредитов.

2) коэффициент доступности жилья, утвержденный в ФЦП «Жилище» (применен для оценки доступности жилья по регионам УрФО). Данный показатель представляет собой соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. метра и среднего годового совокупного денежного дохода семьи, состоящей из трех человек (два взрослых и один ребенок). Данный коэффициент показывает количество лет, в течение которых семья может накопить на квартиру, учитывая то, что все получаемые денежные доходы будут направлены на ее приобретение.

Методика расчета коэффициента доступности жилья как целевого индикатора, утвержденная в ФЦП «Жилище», предполагает применения следующих данных:

– средняя рыночная стоимость 1 кв. м жилья (в рублях в среднем за год). Рассчитывается как среднее арифметическое средних цен на первичном и вторичном рынках жилья, определяемых органом государственной статистики. Источник данных - орган государственной статистики;

– среднедушевые денежные доходы (в рублях в месяц на человека в среднем за год). Источник данных - орган государственной статистики.

Значение целевого индикатора рассчитывается как отношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. м к среднему годовому совокупному денежному доходу семьи из трех человек (двух взрослых и одного ребенка) для каждого субъекта Российской Федерации [3] по следующей формуле:

$$k_D(V, I) = \frac{V}{I} = \frac{S \cdot P}{I}, \quad (1)$$

где  $k_D$  - коэффициент доступности жилья, лет;

$V$  - средняя стоимость квартиры;

$I$  – совокупный годовой доход семьи;

$S$  – общая площадь квартиры, кв. м;

$P$  – средняя цена 1 кв. м квартиры.

Доступность ипотечного кредита в целом по России не имеет смысла ввиду того, что среднедушевые доходы значительно варьируются в зависимости от региона.

На основе первого показателя доступности жилья, определены и представлены автором в виде рейтинга (табл. 1) регионы России, где среднемесячная заработная плата позволяет купить наибольшее и наименьшее количество квадратных метров жилой площади.

Таблица 1

Лидеры и аутсайдеры рейтинга «доступности» недвижимости в регионах РФ в 2015 году

Субъект РФ	Средняя цена 1 м <sup>2</sup> общей площади на вторичном рынке (среднего класса), руб.	Средняя начисленная заработная плата, руб.	Количество кв.м. недвижимости на вторичном рынке, которые можно купить с 1 среднемесячной начисленной з/п
Магаданская область	52 977.9	68558.2	1.29
Ямало-Ненецкий автономный округ	61 984.3	73213.3	1.18
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	57 975.1	61706.6	1.06
Тюменская область	56 001.0	56410.4	1.01
Нижегородская область	63 691.2	26198.8	0.41
Приморский край	81 320.4	32609.2	0.40
г. Москва	161 950.6	60423.6	0.37

Источник: Рассчитано автором по данным Росстата [5]

Проведенный анализ (табл.1) позволяет сделать вывод, что самое «доступное» жилье – на севере России, в Магаданской области. Там на одну зарплату (68 558 рублей) можно купить 1,29 кв.м. Также просто обзавестись жильем в Ямало-Ненецком автономном округе (второе место): на зарплату 73 213 рублей в месяц можно приобрести 1,18 кв.м. Третье место по доступности жилья занимает Ханты-Мансийский автономный округ. На зарплату 61 707 рублей местный житель может купить 1,06 кв.м жилой недвижимости. Следом в рейтинге Тюменская область. На 1 заработную плату 56 610 рублей получится купить 1,01 кв.м. жилой недвижимости.

Антилидерами составленного рейтинга стали три субъекта РФ: Москва, где среднемесячная зарплата составляет 60 423 рублей, а средняя стоимость 1 кв.м. – 161 951 рублей (0,37 кв.м. в месяц), Приморский край (средняя зарплата – 32 609 рубля, средняя стоимость 1 кв.м. – 81 320 рубль, уровень «доступности» жилья - 0,40) и Нижегородская область где среднемесячная зарплата составляет 26 199 рублей, а средняя стоимость 1 кв.м. – 63 691 рублей (0,41 кв.м. в месяц).

Аутсайдером рейтинга с заметным отрывом от других регионов выступает Москва. Причиной ипотечной недоступности московской недвижимости является ее очень высокая цена. Квадратный метр недвижимости в Москве стоит в среднем около 160 тысяч рублей, что более чем в 3 раза больше среднероссийского уровня.

По методике ФЦП «Жилище» рассчитан и представлен в таблице 2 второй показатель доступности жилья.

Таблица 2

Динамика коэффициента доступности жилья в Российской Федерации за период с 2010 по 2015 годы

Год	Средняя цена за 1 кв. метр, руб., ( <i>P</i> )	Цена квартиры площадью 54 кв. метра, руб.	Средняя заработная плата в месяц, руб.	Средний доход семьи за год, руб., ( <i>I</i> )	Количество лет для накопления на покупку квартиры, ( <i>k/I</i> )	Покупательная способность ежемесячной заработной платы семьи, кв. метр
2010	54 071	2 919 834	18 958,4	682 502,4	4,28	0,35
2011	45 965	2 482 110	20 780,0	748 080,0	3,32	0,45
2012	52 267	2 822 418	23 221,1	835 959,6	3,38	0,44
2013	53 343	2 880 522	25 928,2	933 415,2	3,08	0,49
2014	54 899	2 964 546	26 363,7	949 093,2	3,12	0,48
2015	55 725	3 009 150	29 007,0	1 044 252	2,88	0,52

Источник: Рассчитано автором по данным Росстата [5]

Согласно общепринятой классификации рынков с точки зрения доступности жилья, в Российской Федерации жилье является недоступным для большинства граждан данной страны, так как количество лет, необходимое для накопления на покупку квартиры составляет от 3 до 4 (см. табл. 2) [2]. За период с 2010 по 2015 годы продолжительность накопительного периода для покупки семьей из трех человек стандартной квартиры сократилась с 4,28 до 2,88 лет, т.е. на 1,4 года (32 процента). При этом стоимость жилья с каждым годом увеличивалась, так за период с 2010 по 2015 годы рост составил 3,05 процента. Однако доходы домохозяйств также имели тенденцию роста, так за исследуемый период рост составил 53 процента, что намного опережает темпа прироста стоимости жилья, поэтому наблюдается уменьшение величины коэффициента доступности жилья и увеличение покупательной способности заработной платы семьи от 0,35 кв. метра до 0,52 кв. метра жилья. Основными причинами низкого платежеспособного спроса на жилье являются: невысокий средний уровень

доходов населения, недостаточная развитость институтов ипотечного жилищного кредитования, инфраструктуры рынка жилья, а также высокий уровень цен и рисков на этом рынке.

В связи со значительным различием социально-экономического развития регионов РФ целесообразно проводить оценку доступности жилья не только по России в целом, но и по регионам. Для примера оценим и сравним «стоимость» ипотечного кредита для жителей УрФО.

По данным ЦБ РФ за 2015 год о средневзвешенной ставке, среднем сроке выдачи и средней сумме кредита при помощи кредитных калькуляторов трех крупнейших банков России рассчитаем средние ежемесячные выплаты по ипотеке по регионам УрФО и составим рейтинг «дороговизны» ипотеки регионов в Уральском федеральном округе (таблица 3).

Таблица 3

Рейтинг регионов УрФО по «дороговизне» ипотеки в 2015 году

Субъект	Средний платеж по ипотеке, руб.	Средний размер ипотечного кредита, руб.	Средневзвешенная ставка по руб. ИЖК, %	Среднедушевой доход, руб.	Доля среднего платежа в среднедушевом доходе, %
Ямало-Ненецкий АО	29 205.00	2 414 000.00	13.60	62 201.00	47
Ханты-Мансийский автономный округ	25 840.00	2 117 000.00	13.30	44 736.00	58
Свердловская область	20 457.00	1 697 000.00	13.50	34 916.00	59
Тюменская область	20 097.00	1 723 000.00	13.30	41 248.00	49
Курганская область	15 810.00	1 319 000.00	12.90	20 169.00	78
Челябинская область	15 110.00	1 186 000.00	13.50	24 610.00	61

Источник: Рассчитано автором по данным Росстата и ЦБ РФ [5, 6]

Согласно данным таблицы 3, «дороже» всего ипотека обходится жителям ЯНАО, здесь средний ежемесячный платеж по кредиту составляет около 29 тыс.руб. Следующую строчку рейтинга занимает ХМАО, где средний платеж по ипотеке составляет около 26 тыс. руб. Самая «дешевая» ипотека – в Курганской и Челябинской областях.

Однако, если оценить регионы с точки зрения соотношения ежемесячного ипотечного платежа и среднедушевого месячного дохода жителя, то можно отметить, что доля дохода, отстающего в распоряжении после уплаты кредитного платежа, особенно мала в Курганской (22%) и Челябинской (39%) областях, притом что при определении требуемого

размера ипотечного кредита рекомендуется рассчитывать на ежемесячные платежи в размере не более 40% месячного дохода. Согласно данным таблицы 3, чем «дешевле» в месяц обходится ипотека, тем большую долю от ежемесячного дохода занимает данный платеж. Это объясняется тем, что низкий среднемесячный платеж по кредиту обусловлен меньшим размером основного долга и процентных платежей за пользование кредитом, что в свою очередь вызвано низким уровнем дохода населения региона. Наиболее комфортное положение у ипотечных заемщиков, находящихся в Тюменской области, включая автономные округа. Там наравне с относительно недорогими выплатами по ипотеке доля ежемесячного платежа не превышает половины месячного дохода. Это обусловлено тем, что среднедушевой доход жителей близок к доходам высокооплачиваемых регионов УрФО, а средний размер ипотечного кредита на уровне регионов с более низким социально-экономическим положением.

Оценим «доступность» жилья в регионах УрФО по покупательской способности заработной платы на жилищном рынке и представим рейтинг в таблице 4.

Таблица 4

Рейтинг «доступности» недвижимости в УрФО в 2015 году

Субъект РФ	Средняя цена 1 м <sup>2</sup> общей площади на вторичном рынке (среднего класса), руб.	Средняя начисленная заработная плата, руб.	Количество кв.м. недвижимости на вторичном рынке, которые можно купить с 1 среднемесячной начисленной з/п
в том числе Ямало-Ненецкий автономный округ	61 984.3	73 213.3	1.18
в том числе Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	57 975.1	61 706.6	1.06
Тюменская область	56 001.0	56 410.4	1.01
Челябинская область	34 847.8	29 019.5	0.83
Тюменская область без данных по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре и Ямало-Ненецкому автономному округу	54 788.5	35 104.0	0.64
Курганская область	36 582.9	21 722.9	0.59
Свердловская область	54 934.4	30 158.2	0.55

Источник: Рассчитано автором по данным Росстата [5]

Наилучшее соотношение средней начисленной заработной платы и средней стоимости 1 кв.м. жилья на вторичном рынке в ЯНАО, ХМАО. В этих регионах по данным Росстата средняя начисленная заработная плата несколько превышает среднюю стоимость 1 кв.м. жилья на вторичном

рынке. Наименьшая доступность жилья, если рассчитывать только на собственные накопления, приходится на Свердловскую и Курганскую области. Здесь средние начисленные заработные платы в половину меньше стоимости 1 кв.м. жилья на вторичном рынке.

Рассчитаем и отразим в таблице 5 коэффициент доступности жилья в 2015 году по регионам УрФО по методике ФЦП «Жилище».

Таблица 5

Расчет доступности жилья по методике ФЦП «Жилище»  
в УрФО в 2015 году

Регион	Ямало-Ненецкий АО	Ханты-Мансийский автономный округ	Тюменская область	Челябинская область	Свердловская область	Курганская область
Средняя цена за 1 кв. метр, руб.,(Р)	64 282.00	57 173.00	57 667.00	39 482.00	60 986.00	38 915.00
Цена квартиры площадью 54 кв.метра, руб.	3 471 228.00	3 087 342.00	3 114 018.00	2 132 028.00	3 293 244.00	2 101 410.00
Средняя заработная плата в месяц, руб.	62 201.00	44 736.00	41 248.00	24 610.00	34 916.00	20 169.00
Средний доход семьи за год, руб.,	2 239 236.00	1 610 496.00	1 484 928.00	885 960.00	1 256 976.00	726 084.00
Количество лет для накопления на покупку квартиры,(к Д)	1.55	1.92	2.10	2.41	2.62	2.89
Покупательная способность ежемесячной заработной платы семьи, кв. метр	0.97	0.78	0.72	0.62	0.57	0.52

Источник: Рассчитано автором по данным Росстата [5]

Согласно данным таблицы 5, наиболее доступное жилье для населения предлагается в ЯНАО и ХМАО. Расчеты по методике ФЦП «Жилище» дают основание полагать, что жители данных регионов могут приобрести жилье за счет собственных накоплений в течение двух лет, что обеспечено высоким

уровнем заработной платы. Дольше всего накапливать на новое жилье требуется жителям Курганской области – почти три года. Однако официально утвержденный подход к определению коэффициента доступности жилья искажает сложившуюся ситуацию в стране.

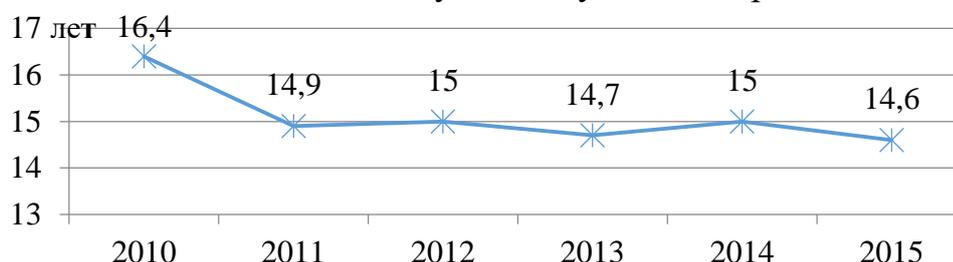


Рисунок 1 - Средневзвешенный срок по ипотечным кредитам в рублях в 2010-2015 гг.

Источник: [1]

Общеиспользуемая методика расчета показателя доступности жилья в России основана на соотношении цены квартиры с валовым доходом семьи, с учетом того, что все эти годы семья должна копить все доходы на покупку жилья или погашение ипотечного кредита. Это абсолютно невозможно, поскольку, по данным Росстата, 70% всех доходов населения России идет на приобретение необходимых товаров и услуг и уплату обязательных платежей, а у более чем половины населения доля потребительских расходов составляет 100% всех доходов. Таким образом, только за счет этого фактора авторы методики искусственно завышают доступность жилья в стране. В Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования до 2030 года утверждается, что ипотека является эффективным инструментом решения жилищной проблемы для семей со средними статистическими доходами. В расчетах так называемого коэффициента доступности жилья авторы действующей методики (цена жилья/доход заемщика) не только завышают знаменатель дроби, но и занижают числитель на сумму банковских процентов, стоимости страхования объекта кредитования, жизни заемщика и титула собственности.[2]

Очевидно, что сложившаяся в действительности ситуация и рассчитанный коэффициент доступности жилья далеки друг от друга. Вместе с тем, проблемы в существующей методологии расчета коэффициента доступности жилья подтверждаются величиной средневзвешенного срока ипотечного кредитования, который за период с 2010 по 2015 гг. составлял от 14,6 до 16,4 лет (рисунок 1).

Для формирования реальной и эффективной жилищной и кредитной политики необходимо отказаться от действующей сегодня несостоятельной методологии определения доступности жилья и перейти к научно обоснованной методологии, учитывающей все основные факторы, влияющие на ее уровень.

Как вариант расчета коэффициента доступности жилья А.Г. Куликовым предложен расчет с учетом дополнительных расходов по

ипотечному жилищному кредитованию, а вместо валового годового дохода семьи использован годовой инвестиционный потенциал семьи [3]. При покупке жилья за счет собственных и заемных средств доступность покупки жилья составит:

$$k_{\text{Д}} = \frac{\text{ПВ} + \text{ИК} + \text{Проценты} + \text{Страховые и иные платежи}}{\text{ИП}} \quad (2)$$

где

ПВ - Сумма первоначального взноса

ИК - Сумма ипотечного кредита

Проценты - Сумма процентов за кредит

ИП - Годовой инвестиционный потенциал семьи

В основном банки предъявляют требование о первоначальном взносе в размере 30% от стоимости жилья. Страховые платежи обычно составляют от 0,5 до 1% ежегодно от суммы оставшегося долга, увеличенного на 10%. Годовой инвестиционный потенциал семьи это часть годового дохода семьи, которая остается от расходов на потребительские нужды. В среднем в расположении семьи остается около 30% годового дохода.

Данная методика учитывает большее число факторов, нежели законодательно утвержденная в ФЦП «Жилище», однако более приемлемо проводить расчет среднего годового дохода семьи исходя из двух работающих и получающих доходов членов семьи.

Оценим действенность методики расчета коэффициента доступности жилья, предложенной А.Г. Куликовым с учетом авторской доработки, применив ее для расчетов по регионам УрФО (таблица 6).

Таблица 6

Расчет доступности жилья по предложенной методике  
в УрФО в 2015 году

Регион	Ямало-Ненецкий АО	Ханты-Мансийский автономный округ	Тюменская область	Челябинская область	Свердловская область	Курганская область
Первоначальный взнос, руб.	1 041 368.40	926 202.60	934 205.40	639 608.40	987 973.20	630 423.00
Средний размер ипотечного кредита, руб.	2 414 000.00	2 117 000.00	1 723 000.00	1 186 000.00	1 697 000.00	1 319 000.00
Средневзвешенная процентная ставка по рублевым ИЖК, % годовых	13.60	13.30	13.30	13.50	13.50	12.90
Средневзвешенный срок кредитования, лет	16.20	15.70	16.10	13.20	15.20	16.50
Сумма процентов	5 318	4 420	3 689	2 113	3 482	2 807

за кредит, руб.	524.80	507.70	459.90	452.00	244.00	491.50
Страховые и иные платежи (ежегодно 1% от остатка долга, увеличенного на 10%)	300 523.00	253 097.00	212 149.00	116 487.00	195 900.00	166 447.00
Средний доход семьи за год, руб.,	1 492 824.00	1 073 664.00	989 952.00	590 640.00	837 984.00	484 056.00
Годовой инвестиционный потенциал семьи (30% от дохода семьи)	447 847.20	322 099.20	296 985.60	177 192.00	251 395.20	145 216.80
Коэффициент доступности жилья	20.26	23.96	22.08	22.89	25.31	33.90

Источник: Рассчитано автором по данным Росстата [5]

Результаты расчетов коэффициента доступности жилья, представленные в таблице 6, показывают существенно иные сроки накопления денежных средств, чем коэффициент по методике Правительства РФ. Согласно предложенной методике расчета доступности жилья, как и в расчетах по ФЦП «Жилище», самая доступная жилая недвижимость – для жителей ЯНАО, однако срок, когда недвижимость полностью перейдет в собственность, владение и распоряжение гражданина, составляет не 1,55 лет, а 20,26 лет. При средневзвешенном сроке кредитования в 2015 году в ЯНАО в 16,2 лет, на рассчитанный коэффициент можно опираться как на показатель, отражающий реальную ситуацию доступности жилья.

Рассмотрим динамику коэффициента доступности жилья для жителей УрФО по методике расчета ФЦП «Жилище» (таблица 7) и по предложенной методике (таблица 8).

Таблица 7

Динамика среднегодового коэффициента доступности жилья в УрФО, рассчитанного по методике ФЦП «Жилище», с 2010 по 2015 гг.

Год	Ямало-Ненецкий АО	Ханты-Мансийский автономный округ	Тюменская область	Челябинская область	Свердловская область	Курганская область
2010	1,98	2,25	2,51	3,81	2,71	3,85
2011	1,70	2,04	2,18	2,42	2,61	3,49
2012	1,50	2,18	2,16	2,44	3,11	3,39
2013	1,40	2,06	3,09	2,44	2,74	3,45
2014	1,63	2,11	3,10	2,37	2,81	3,23
2015	1,55	1,92	2,10	2,41	2,62	2,89

Источник: Рассчитано автором по данным Росстата [5]

Таблица 8

Динамика среднегодового коэффициента доступности жилья в УрФО, рассчитанного по предложенной методике, с 2010 по 2015 гг.

Год	Ямало-Ненецкий АО	Ханты-Мансийский автономный округ	Тюменская область	Челябинская область	Свердловская область	Курганская область
2010	26.12	30.08	33.39	26.18	30.05	45.90
2011	21.72	28.87	29.91	22.20	25.43	37.88
2012	22.66	30.85	30.09	24.30	26.82	36.74
2013	21.56	32.53	44.62	24.92	26.44	36.79
2014	22.40	28.30	42.12	25.22	27.62	36.60
2015	20.26	23.96	22.08	22.89	25.31	33.90

Источник: Рассчитано автором по данным Росстата [5]

Анализ динамики коэффициентов доступности жилья, рассчитанных по двум разным методиками (таблицы 7 и 8), позволяет утверждать, что политика федеральных и региональных властей по повышению доступности жилья имеет положительные результаты. За анализируемый период наблюдается тенденция сокращения срока накопления денежных средств на приобретение жилой недвижимости. Однако методика расчета показателя доступности жилья, утвержденная в ФЦП «Жилище» не отражает действительную ситуацию.

Предложенная методика расчета коэффициента доступности жилья точнее отражает реальность. Так, согласно данным таблицы 8, в 2015 году семья УрФО может получить в собственность жилье в течение от 20 до 34 лет, при средневзвешенном сроке кредита от 13 до 16,5 лет. В данной модели расчета коэффициента доступности жилья четко прослеживается не только влияние стоимости квадратного метра и уровня заработной платы, но и других факторов, таких как сопутствующие расходы по кредиту, уровень процентных ставок по кредиту, а также уровень инфляции в стране и по региону, что отражается в показателе годового инвестиционного потенциала семьи. При повышении инфляции увеличивается доля потребительских расходов семьи и, как следствие, снижаются потенциально возможные накопления.

Таким образом, в современных условиях теоретико-методологическая база определения доступности жилья нуждается в серьезном обновлении. Чтобы эффективно и своевременно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, необходимо обладать достоверной информацией о ее динамике. В этой связи предложенная методика расчета коэффициента доступности жилья позволит решить проблему неточности расчета критерия эффективности государственных программ по повышению доступности жилой недвижимости для граждан РФ.

### Использованные источники:

1. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ahml.ru>. (дата обращения: 05.09.2015)
2. Куликов А.Г. Концептуальные вопросы развития жилищной сферы и ипотеки в Российской Федерации / А. Г. Куликов // Деньги и кредит. - 2014. - № 8. - С. 43-51.
3. Куликов, А. Г. Развитие ипотечного жилищного кредитования в России: вопросы радикального обновления методологической базы / А. Г. Куликов, В. С. Янин // Деньги и кредит. – 2014. – № 02. – С. 3-13.
4. Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации: Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. N 323 . - Режим доступа: <http://base.garant.ru/70270602/> (дата обращения: 10.09.2015)
5. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 05.09.2015)
6. Сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics> (дата обращения: 05.09.2015)

*Марченко Н.С.  
студент 2-го курса  
специальность «Экономика»  
профиль «Экономическая безопасность»  
Владивостокский государственный  
университета экономики и сервиса  
Россия, г. Владивосток*

### АДМИНИСТРАТИВНЫЕ СЛОЖНОСТИ ВЕДЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

### ADMINISTRATIVE COMPLEXITY OF REFERENCE OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

В статье рассматриваются наиболее распространённые проблемы малого предпринимательства, касающиеся административного регулирования; описываются основные направления по уменьшению нагрузки административного воздействия на бизнес, а также рекомендуются методы преодоления этих препятствий в будущем.

**Ключевые слова:** административное регулирование, административные барьеры, бизнес, предпринимательская деятельность.

This article discusses the most common problems of small businesses related to administrative regulation; describes the basic directions to reduce the burden of administrative pressure on business, as well as recommended methods of overcoming these obstacles in future.

**Keywords:** administrative regulation, administrative barriers, business, entrepreneurship.

Открытие своего собственного дела многие граждане Российской

Федерации рассматривают как единственный способ иметь достойный и стабильный доход. Но далеко не все представляют себе, с какими трудностями им придётся столкнуться на этом пути. Именно к таким проблемам можно отнести: коррупцию в органах власти, низкое качество государственного управления, рост цен, избыточно высокие налоги, недостаток квалифицированных кадров и высокие административные барьеры. В соответствии с нашей реальной действительностью наиболее важным вопросом, касающимся осуществления экономической политики государства в отношении малого предпринимательства является избыточное административное регулирование такого рода деятельности. Этот вопрос является предметом многих обсуждений и споров. Этой проблемы касался, в частности, Президент Российской Федерации в своем выступлении в марте 2011 года на заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России, в котором он обратил внимание на возникновение значительных трудностей при ведении предпринимательской деятельности. Эти сложности дают о себе знать при многократных случаях неаргументированных внеочередных проверках, при которых официальные должностные лица просят предъявить документацию, которую они требовать не вправе, требуют на неустановленном законом основании получения самых различных разрешений на осуществление деятельности и других неправомερных действий. Самым грубым образом нарушается порядок предписания и самой процедуры проведения контрольных действий, и ко всему прочему конкуренция приобретает недобросовестный характер благодаря создающимся условиям для этого. Например, по данным Федеральной службы государственной статистики на вопрос о тенденциях, необходимых России в сфере регулирования предпринимательской деятельности, ответы респондентов распределились следующим образом: борьба с коррупцией- 52%; снижение уровня бюрократии и волокиты- 29%; прозрачность толкования и применения законов- 10%; защита прав собственности- 6%; развитая инфраструктура- 3%.

«Развитие систем поддержки предпринимательства – необходимое условие достижения устойчивого экономического роста в России. Существует пропорциональная зависимость между государственной системой мер поддержки развития предпринимательства и показателями эффективности деятельности предпринимательских структур». [1] Однако, в настоящее время предпринимаются лишь небольшие попытки на пути упрощения процесса ведения предпринимательской деятельности. Но в то же время нельзя не говорить о том, что и сами бизнесмены не всегда готовы отстаивать свои права в борьбе с бюрократией и тратить свои деньги и время на это. И если у них появляется возможность получать достойный заработок помимо ведения своего собственного дела, то многие закрывают свой бизнес и двигаются дальше. [2]

Административные барьеры — это не только одна из существующих проблем для развития малого бизнеса. Это структура, состоящая из

сложных, многогранных и во многом противоречивых отношений по вопросу взаимодействия бизнеса и власти в структуре хозяйства, все субъекты которого стремятся выйти победителями в постоянной борьбе за различные льготы и приоритеты. Такие препятствия на пути движения товаров, капиталов и рабочей силы служат главным инструментом получения привилегий для вышестоящих должностных лиц в странах с рынком, только начинающим развиваться.

Барьеры, касающиеся административного регулирования разделяются на следующие группы: те, которые мешают предпринимателю в стремлении выйти на соответствующий ему рынок, и кроме того препятствующие процессу осуществления различных хозяйственных операций (например, получение лицензий на право вести свой бизнес, сертификатов, аккредитации); и те барьеры, которые возникают вместе с принятием определённых мер регулирования ведущейся хозяйственной деятельности. [3]

Теперь можно перейти непосредственно к описанию конкретных сложностей административного регулирования. Существуют административные барьеры, возникающие в процессе получения права на ведение предпринимательской деятельности. Они состоят из таких процедур, как регистрация, получение лицензии, сертификация и стандартизация. Правоведческой практикой рассмотрен ряд ошибок и несоответствий действующей на данный момент системы лицензирования. Например, проблемы, касающиеся отнесения различных видов предпринимательства к лицензируемой деятельности; частые случаи превышения должностных полномочий при процедуре проведения выдачи лицензии; необоснованная сложность и многоэтапность процедуры лицензирования, слишком излишний характер лицензирования; а также часто возникающие сложности при действиях, необходимых для того, чтобы продлить лицензию. В целях снижения излишней нагрузки от барьеров, оказывающих отрицательное влияние на деятельность отдельных сфер предпринимательства, первым необходимым действием следует считать закрепление систематизированного порядка в самом процессе получения лицензии и списка видов деятельности, относящихся к лицензируемым. Также, для отдельных сфер деятельности представляется возможным введение особых форм контроля (например, уведомительный порядок получения права на ведение предпринимательской деятельности).

Помимо того, для бизнесменов существенными трудностями являются проблемы, связанные с одним из главных вопросов: как получить допуск на рынок для своего товара? Далеко не каждому начинающему предпринимателю понятны и доступны в финансовом плане процедуры идентификации товаров, маркирования, сертификации, и т.д.

Для поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации одной из важных задач является организация программы подготовки специалистов, в обязанности которых будет входить работа по поддержанию

малого предпринимательства. [4]

Для обучения таких специалистов в сфере предпринимательства в первую очередь необходимо:

— разработать единую систему обучения базовым принципам предпринимательства в образовательных учреждениях различных уровней;

— ввести систему дополнительного профессионального образования руководителей и профессионалов, действующих на данный момент предприятий, объектов инфраструктуры поддержки малого бизнеса, а также государственных служащих, под контролем которых будет проходить наблюдение за развитием малого предпринимательства и управлением его деятельностью. [5]

Существует серьезная проблема предпринимательства – сложность получения государственных и муниципальных услуг. Постоянное изменение требований к оформлению документов препятствует динамичному развитию всех форм предпринимательства. Это проявляется в требованиях предоставления документов, не предусмотренных нормативными актами, затягивании сроков исполнения запрошенных документов. Подобные действия специалистов различных уровней административной и исполнительной власти вынуждают граждан к даче взяток. Создание многофункциональных центров (МФЦ) облегчает деятельность малого бизнеса и граждан, нуждающихся в получении государственных и муниципальных услуг. Принцип «одного окна» осуществляет выполнение всех действий по предоставлению государственных и муниципальных услуг при обращении заявителей. Специалистами МФЦ проводятся все действия по подготовке и исполнению документов, указанных заявителями. Первые результаты работы МФЦ показывают востребованность создания данной структуры и необходимость расширения вида услуг.

Также необходимо продолжать работу в сфере государственного (муниципального) контроля и надзора. Мероприятия по контролю не должны носить исключительно карательный характер, количество проверок должно быть согласовано и быть в разумных пределах. Одной из форм уменьшения объёма контроля и проверок является страхование гражданской ответственности всех форм предпринимательства, что в свою очередь ведет к реформированию рынка страховых услуг в нашей стране [6]. Существующая в настоящее время система страхования не может способствовать развитию страхования гражданской ответственности из-за непомерно высоких тарифов страховых компаний. Введение государственного контроля уровня тарифов будет способствовать оптимальной деятельности страховых компаний.

Для решения проблем, касающихся административных барьеров, прежде всего необходимо повысить уровень эффективности действующего законодательства. Это станет возможным только при правильном использовании новейших экономических и юридических технологий. Они обеспечивают постоянность и стабильность правового регулирования; дают

возможность воздействовать на правотворчество, предупреждая и исправляя недочеты в юридических актах, а также влиять на правоприменительную практику. Такими технологиями можно назвать на данный момент: оценку регулирующего воздействия и степень присутствия коррупционных элементов и мониторинг их применения в правовой практике. В настоящее время практическая деятельность в данной сфере дополняется и совершенствуется такими технологиями.

Для того, чтобы оптимизировать работу по устранению избыточности административных барьеров, одним из ключевых шагов в этом направлении является составление перечня общих рекомендаций и указаний по административному регулированию предпринимательства. Этот перечень должен содержать достаточно полное описание критериев излишнего регулирования. Положительный зарубежный опыт, касающийся данной сферы, может послужить основанием для составления методики по оценке избыточного контроля предпринимательской деятельности.

#### **Использованные источники:**

1. Ворожбит О.Ю., Титова Н.Ю. Предпринимательская среда как фактор взаимодействия предпринимательских структур // Вестник пермского университета. – 2014. – № 1(20). – С. 134-139.
2. Корнейко О.В. Новые финансовые возможности в сфере предпринимательства: внедрение микрофинансирования, краудфандинга, «peer-to-peer» кредитования / Корнейко О.В., Бадун Э.А., Ткаченко В.А., Тихонова А.С. // Экономика и предпринимательство–2015г.–№7.
3. Экономические обзоры ОЭСР. Российская Федерация. Январь 2014. Основные выводы и рекомендации.[Электронный ресурс]: OECD-Режим доступа: <http://www.oecdru.org/economy.html>
4. Бизнес в России: отстаивая свои позиции[Электронный ресурс]: Ernst&Young–2014-Режим доступа: <http://www.ey.com/RU/ru/Issues/Business-environment/EY-russia-business-outlook-september-2014>
5. Алейникова И.С., Евтюхов С.А., Лукьянов С.А. Определение входных барьеров в экономической теории и практике антимонопольной политики // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2011. Т. 11. №2
6. *Ресть С.П.* Путь решения одной из проблем. Малое предпринимательство против административных барьеров // Российское предпринимательство. — 2008. — № 9 Вып. 1 (118). — с.4-8.

*Марьясова Н.В.*  
*магистрант 2-го курса*  
*Сибирский Федеральный университет*  
*Институт экономики, управления и природопользования*  
*Россия, г. Красноярск*

## **ФОРМИРОВАНИЕ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, НАХОДЯЩИХСЯ В МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Земля, всегда была главным показателем, определяющим благосостояние народов. Недаром, отец английской политической экономии, Уильям Петти, говорил, что труд есть отец богатства, а земля – его мать.

Пользователь земли не обязательно является ее собственником. В обычном понимании - это арендатор. В реальной хозяйственной жизни субъектов землевладения и землепользования нередко олицетворяют разные лица [1].

Аренда земли - это вид землепользования, при котором собственник передает свой участок на определенный срок другому лицу (арендатору) для ведения хозяйства. В арендном договоре предусматривается плата собственнику - арендная плата [1].

Арендные отношения являются одним из самых эффективных средств использования земельных участков в нашей стране. Из-за того что, земельный рынок еще не достаточно развит, арендные отношения занимают важное место в перераспределении земли, ее рациональном и бережном использовании.

В нашей стране существует много способов взимания арендной платы за земельные участки. При этом, размер арендной платы определяется либо, исходя из оценки кадастровой стоимости, либо – рыночной, в зависимости от различных ставок и применяемых коэффициентов на территории местонахождения земельного участка.

Очень важно при разработке методики арендной платы земельных участков, находящихся в государственной собственности исходить из достоверной информации о предоставлении земельных участков в аренду, рыночных ставках арендной платы и реальных доходах арендаторов. Создание единой системы земельного кадастра и кадастра недвижимости решает проблему построения рыночных моделей арендной платы земельных участков.

Методики расчета арендной платы за земельные участки, предоставляемые в аренду органами исполнительной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления, как правило, принимают за основу кадастровую стоимость или базовую ставку рассчитанная, исходя так же из кадастровой стоимости. При этом расчет производится путем умножения этой базовой ставки на корректирующие коэффициенты, учитывающие вид арендатора, зоны градостроительной ценности и т.д. Обычно понижающие коэффициенты применяются в целях для поддержки социально-значимых видов использования земельных участков (больницы, аварийные службы),

также для поддержания инвестиционной привлекательности использования земель поселений (садоводство, огородничество).

С нашей точки зрения, получается, что система формирования арендной платы земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности не соответствует рыночным отношениям, в соответствии с которыми доход, который приносит арендатору земельный участок, не учитывается при определении размера арендной платы. Соответственно методики, в основе которых лежит базовая ставка, рассчитанная из кадастровой стоимости, противоречат экономической сущности арендных отношений на землю.

Рыночные отношения, в первую очередь, это свободная конкуренция разных видов деятельности. Существенная разница арендных платежей земельных участков в зависимости от вида разрешенного использования земли не позволяют существовать этой конкуренции. Следовательно, что аренда земельного участка не должна зависеть от вида разрешенного использования земельного участка, а определяться его местоположением. Два рядом расположенных участка не должны содержать большую разницу в арендной плате, т.к. это нарушает экономическую связь между размером арендной платы и его рыночной стоимостью.

Необходимо подчеркнуть, что кадастровая стоимость очень быстро увеличивается. В результате повышения кадастровой стоимости очень сильно снизилась инвестиционная привлекательность аренды земельных участков. А это опять же снижение доходов в бюджеты городов. Предпринимателям выгоднее стало приобрести земельные участки, затем через судебное регулирование снизить кадастровую стоимость и платить низкий земельный налог. Проблема существует, и ее необходимо решать.

На наш взгляд, необходимо учитывать следующие критерии для формирования арендной платы земельных участков:

– ставка арендной платы за один квадратный метр в год, должна учитывать рыночную стоимость земельного участка, т.к. именно она соответствует определенной степени коммерческой привлекательности, потребительскому спросу на землю и уровню развития инфраструктуры в соответствующей зоне градостроительной ценности территории;

– методика должна быть увязана со ставками земельного налога. Уровень арендной платы и земельного налога должен быть выведен на согласованный уровень;

10. для определения арендной платы за земельные участки должна быть построена математическая модель на основе электронных геоинформационных систем.

Порядок формирования арендной платы за пользование земельными участками, находящихся в муниципальной собственности рассчитывается исходя из Методик принятых на уровне субъектов РФ. Каждая методика индивидуальна. При выборе данной методики необходимо учитывать степень развития рынка земли и недвижимости. Ведь в нашей стране, в

отличие от европейских стран, на данный момент сформировался лишь рынок недвижимости. От содержания принятой методики формирования арендной платы зависят не только поступления в бюджеты субъектов, но и соблюдение баланса между предпринимателями и государством.

Арендная плата земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности является одним из основных источников пополнения бюджета, и наиболее выгодный, чем продажа, так как именно арендная плата представляет собой непрерывный доход в бюджеты субъектов РФ. Из этого следует, что справедливое регулирование арендных отношений на уровне субъектов РФ может сделать получение таких доходов более постоянными.

#### **Использованные источники:**

1. Шишкин А. Ф. Шишкина Н.В. Экономическая теория : учебник для вузов. - КДУ, Владос-Пресс, 2013. - 712с.

*Матюнина К.Р.  
магистр 1 курс  
направление Менеджмент  
Зюзина Н.Н., к.э.н.  
доцент  
Липецкий филиал  
Финуниверситет*

### **МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ MARKETING AS A TOOL OF INFLUENCE ON CONSUMER**

**Ключевые слова:** потребитель, маркетинг, психология, товар, покупка.

**Keywords:** consumer, marketing, psychology, product, purchasing.

**Анотация:** В статье рассмотрен маркетинг как инструмент воздействия на потребителя.

**Annotation:** The article considers marketing as a tool of influence on the consumer.

Одной из самых динамично развивающихся отраслей в настоящее время является розничная торговля, рост которой отчетливо виден в крупных городах России. Ключевым элементом в розничной торговле является конечный потребитель. Именно для розничной торговли, как ни для какой другой сферы деятельности, необходимо глубокое знание процессов, лежащих в основе поведения потребителей.

Главной особенностью комплекса маркетинга предприятий розничной торговли является то, что в магазине появляется возможность непосредственного воздействия на поведение потребителя инструментов маркетинга в момент принятия окончательного решения о покупке. Здесь

необходимо определить роль процессов, влияющих на поведение потребителя в местах продажи общей модели поведения потребителей.

Качество освещения торгового зала можно оценить с помощью приведенных ниже характеристик:

1. Освещенность. Средняя освещенность торгового зала является результатом действия прямых и отраженных (от потолка, стен и пола) световых потоков. Поэтому при проектировании необходимо учитывать коэффициенты отражения света от поверхностей, выполненных с применением различных отделочных материалов.

Общее, разлитое по всему помещению и поверхностям торгового оборудования освещение позволяет спокойно осмотреть товары, минимизирует тени.

2. Единство интерьера. Сами осветительные приборы должны органично вписываться в интерьер. Освещение должно подчеркивать особенности планировки. Так, потолочные светильники в магазинах самообслуживания могут располагаться над проходами, равномерно освещая стеллажи и образуя «карту» помещения световые акценты также помогают покупателю ориентироваться в зале, являясь таким же действенным (если не более) средством, как знаки и указатели. С помощью освещения можно замаскировать некоторые дефекты интерьера, при условии, что это не нанесет вреда товару.

3. Цветопередача. Когда вы выбираете скатерть или губную помаду, очень важно, чтобы она и дома оказалась именно того заветного цвета, о котором вы трепетно мечтали. В магазинах мебели и одежды вас специально предупреждают, если ткань имеет свойство при различном освещении выглядеть слишком по-разному («хамелеон»). На витрине продуктового отдела зрелые бананы должны выглядеть зрелыми, гранатовый сок в прозрачной бутылке - не похожим на томатный. Следует отметить, что зрение человека больше всего приспособлено к рассеянному солнечному свету. Солнечный свет является эталоном для оценки света других источников и передачи ими цветов. Высокую способность к цветопередаче обеспечивают белые люминесцентные лампы, лампы накаливания и галогенные лампы, а также дневное освещение. А опасность для цветопередачи представляют «цветные» светильники и крупные световые панели с рекламой, расположенные в непосредственной близости от товаров. В театре и на музыкальных представлениях костюмы, грим артистов и декорации изменяются полностью под воздействием синих, красных или желтых прожекторов. То же самое может произойти и с товаром. Точной передаче цветовых оттенков способствует использование специальных фильтров.

4. Цвет и оттенок освещения. Оттенок освещения (холодный или теплый) с психологической точки зрения вызывает разные настроения, навеивая мысли о времени года и сутках, замкнутости или открытости помещения. Конечно, искусственное освещение откровенно холодного оттенка встречается редко. Но иногда холодный эффект возникает при днев-

ном освещении, если в витрине использованы прозрачные пленки голубых или зеленых тонов. Теплый оттенок света подобно солнечным лучам ласково прикасается к товару и позволяет продемонстрировать все его преимущества, но в, то, же время и создает спокойную среду. Так, например нейтральный белый цвет создает и более активный и настроен для

5. Равномерность освещения. Где есть направленный свет, там существует и тень. Затененные участки, в особенности, темные углы покупатель не любит. А сильная, густая тень может привлечь внимание так же, как и световое пятно, - только к себе, а не к товару, который будет невозможно разглядеть. Психологи полагают, что равномерное освещение вызывает образ широты возможностей выбора.

Воздействие формы на человека было замечено еще на заре цивилизации, и первыми, кто использовал эти знания, были служители древних культов. Позднее специальные исследования подтвердили, что форму, как цветовые сочетания, можно использовать как определенный код, предугадывая, организуя и направляя действия. Некоторые психологические тесты, определяющие свойства личности, основаны на восприятии и предпочтении определенных гео-метрических фигур и линий.

Окунувшись в чарующую пучину ароматов сладостей, посетители не могут отказать себе в удовольствии их попробовать. Уловив слабый запах корицы, хозяйка вспоминает о яблочном пироге и устремляется в бакалейную секцию, а потом - в ряды, где выставлен чай или кофе. Это в самом простом случае. Но с помощью запахов можно не только заставить купить «здесь и сейчас», а, что гораздо более важно, - создать благоприятное настроение для покупок. Психологи полагают, что именно обоняние оказывает самое сильное влияние на эмоциональное состояние человека. Запах - действительно быстрый способ изменения настроения людей, недаром все большее распространение находит ароматерапия

Использование специальных звуковых эффектов способствует пробуждению у покупателя определенного настроения, связанного с товаром. Говорящие ценники интересны, вносят разнообразие в процесс покупок. Все ходишь и высматриваешь, а тут нажал - а он как выдаст! Эффективно и использование магазинного радио.

Таким образом основная задача, стоящая перед владельцем торговой компании и его сотрудниками, заключается в изучении собственного бизнеса и его клиентов.

#### **Использованные источники:**

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 42 с.
2. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 21 с.

*Махиборода И.В.*  
*студент 2 курса*  
*кафедра социологии и организации работы с молодежью*  
*Кисиленко А.В.*  
*научный руководитель, старший преподаватель*  
*кафедра социологии и организации работы с молодежью*  
*НИУ «БелГУ»*  
*РФ, г. Белгород*

## **ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ МОЛОДЕЖИ В ОБЩЕСТВЕ РИСКА**

**Ключевые слова:** социализация, риск, общество риска, молодежь в обществе риска, тенденции социализации молодежи в обществе риска, рискогенные факторы.

Рассматривая положение молодежи в обществе риска, следует определить, что понимается под риском и какой смысл вкладывается в понятие «общество риска». Автор Толкового словаря русского языка С. И. Ожегов поясняет слово «риск» как «возможность опасности, неудачи». Слово «риск» означает возможность и большую вероятность чего-либо, как правило, негативного и нежелательного. Поэтому, когда говорят о молодежи в обществе риска, в первую очередь предполагается, что эта молодежь находится под воздействием нежелательных факторов. В настоящее время молодежь определяется как особенная социально-возрастная группа, отличающаяся возрастными рамками и собственным статусом в современном обществе.

Молодость характеризуется как период формирования стабильной ценностной системы, развития самосознания и формирования социального статуса личности. Период активной деятельности сталкивается у молодого человека с ограниченным характером практической и творческой работы, неполной включенности молодого человека в систему общественных взаимоотношений. Таким образом, в поведении молодых людей происходит удивительное сочетание противоречивых качеств и черт: стремление к идентификации и обособление, конформизм и негативизм, подражание и отрицание общепринятых норм, стремление к общению и отстраненность от внешнего мира.

Термин молодежь «группы риска» входит в социологическую науку от общества риска, характеризуемый как особый метод организации жизни людей, соответствующих условиям риска. Общие и специфические условия деятельности в реальном поведении молодых людей выражаются по-разному. Ценностные ориентации прогрессивного общества вносят собственные акценты в проблему социализации молодежи и ее адаптации к условиям общества.

Пути обычной и отклоняющейся социализации молодежи в обществе риска пребывают в рамках той культуры, в которой эта молодежь находится. И в тот момент, когда данная культура начинает не соответствовать

определенным требованиям и запросам молодого поколения, она начинает уходить на второй план и утрачивать свою значимость. Ведь культура определяет многое в молодежной среде, она помогает молодежи сформироваться с жизненными установками, характеризуя их главную роль в обществе, социуме и группе.

Сейчас усвоение человеком социальных норм и ценностей происходит в условиях аномии, характеризующейся отсутствием духовной, высоконравственной и правовой регуляции поведения молодых людей и ведущей к дезинтеграции общества. В связи с этим возникли некоторые негативные тенденции: снижение интереса молодежи к научной, творческой и инноваторской деятельности; низкий уровень вовлеченности молодежи в общественную практику; несовершенство системы поддержки молодых людей, которые оказались в трудной жизненной ситуации.

Основные тенденции социализации молодежи в обществе риска:

1) Высокая степень воздействия информационных технологий и средств массовой информации на процесс социализации современного молодого поколения. Средства массовой информации зачастую содействуют развитию кризисной социализации, что, соответственно, оказывает негативное влияние на современную молодежь.

2) Необходимость формирования нравственно-правовой культуры и правосознания у молодых людей делает получение высшего образования наиболее доступным для нее, хотя его качество может быть недостаточно высоким.

3) Работа с молодыми людьми предпочтительно строится по отраслевому принципу. В нее интегрированы различные структуры государственной и муниципальной власти, хотя их действия порой не всегда согласованы и скоординированы, а также недостаточно финансируются, что приводит к низкой эффективности подобных мер. Сходные проблемы могут привести к понижению уровня здоровья молодежи, распространению социальных девиаций среди молодых людей, усилению негативных тенденций демографической обстановки и низкой эффективности труда наиболее экономически активной молодежи.

4) Значительное расслоение в российском обществе и, как следствие, неравные стартовые возможности у молодых людей. Современная социальная дифференциация дает неравные возможности доступа молодежи к качественному образованию, неравные шансы в трудоустройстве и достижении жизненного успеха.

5) Отступление от идей коллективизма и возрастание индивидуализма. Большая часть молодых людей считает, что необходимо думать, прежде всего, о себе, своих собственных интересах, собственном деле, своем здоровье, своей семье, своих детях и друзьях, так как будущее зависит исключительно от них самих.

б) Снижение политической активности молодежи, лишь небольшая часть современной молодежи осознает необходимость участия в политической жизни страны.

Молодые люди, острее других социально-демографических групп чувствуют меняющиеся общественные настроения и больше всех тяготеют к политическим новациям. Социализация молодежи может проходить в различных условиях при воздействии огромного количества обстоятельств, требующих от нее определенного поведения и активности.

Для молодежи, относящейся к обществу риска, характерна социализация, обусловленная рискогенными факторами как общесоциального, так и специфического характера. К общесоциальным факторам относятся: низкий уровень материального благополучия молодых людей, безработица, политическая нестабильность, социальная напряженность и неопределенность системы ценностей. Специфическими рискогенными факторами являются:

- семьи, находящиеся в трудной жизненной ситуации;
- семьи с асоциальными установками;
- семьи с девиантными ориентациями.

Основными факторами социализации молодежи в обществе риска являются: аномальные стили воспитания в семье, раннее начало половых отношений, раннее начало приема алкоголя, раннее курение, систематическое асоциальное поведение молодого поколения среди друзей, одноклассников, пассивная социальная позиция, отсутствие реальных взглядов и жизненных перспектив на будущее.

Возрастные факторы риска формирования девиантного поведения, которые связаны с психологическими особенностями молодежи:

- усиленная страсть к общению с эффектом группирования;
- тяготение к противодействию, упрямству и протесту против воспитательных авторитетов;
- стремление к независимости и отрыву от семьи;
- влечение к рискованному поведению;
- склонность преувеличивать степень сложности проблем.

Проблемы молодежи можно решать тремя путями, каждый из которых исходит от утверждения, что «с сегодняшней молодежью что-то не так».

1. Эффективная и незамедлительная помощь тем, кто в ней нуждается. Пока родители и школа перекалывают ответственность друг на друга, молодое поколение часто покрыто туманом недопонимания. Некоторые взрослые люди ощущают, что лишь суровое наказание поможет остановить «маленьких злодеев». Другие считают, что ошибка коренится в том, как воспитывают молодых людей. Какими бы ни были причины, современная молодежь заслуживает действенной поддержки. Если эта помощь не может исходить из семьи, ответственность перемещается на плечи специалистов.

2. Укрепление традиционных ценностей. Сторонники данного подхода считают, что следует больше внимания уделять таким ценностям как семья, взаимное уважение, сердечность и честность. Людей можно рассматривать как членов одной огромной семьи, особенно молодежь, которая оказалась в трудных жизненных обстоятельствах. Когда моральные ориентиры в нынешней повседневности отсутствуют, всю современную молодежь можно рассматривать, как входящую в общество риска.

3. Личные взаимоотношения и положительный пример. Молодые люди не могут верить в ценность честности, уважения к людям, самоконтроля, если они не видят, что эти ценности прокладывают путь к успеху в жизни.

#### **Использованные источники:**

1. Антипьев, А. Г. Молодежь России: проблемы и тенденции развития [Текст] / А. Г. Антипьев. – Пермь: Пермский государственный университет, 1999. – 130 с.
2. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений [Текст] / С. И. Ожегов. – М.: ИТИ Технологии, 2003. – 944 с.

*Медведев Г. О.  
студент 2 курса магистратуры  
Международный Финансовый факультет  
Логвинов С. А., к.э.н.  
научный руководитель, профессор  
кафедра «Макроэкономическое регулирование»  
Финансовый Университет при Правительстве РФ  
Россия, г. Москва*

## **СТАРЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ (AGEING OF THE POPULATION)**

### **Аннотация**

В течение последних лет старение населения стало одним из наиболее значимых вопросов для развитых государств. Процесс старения населения, начавшийся в ряде европейских государств еще в конце XIX в., в настоящий момент, с увеличением доли пожилых в общем количестве населения, приобретает характер “социального вызова”. Страны вынуждены предпринимать ряд мер для того, чтобы адаптироваться к новой демографической реальности. В этом контексте необходимо понимать значимость социальных и демографических различий между государствами. В данном исследовании процесс старения населения будет рассмотрен на примерах США и Японии.

### **Abstract**

In several decades, aging of population has become an issue for the developed nations. While the process of population aging has been noticed in some European states in 19th century it had not become an issue until 1970s, when percentage of elders started to increase rapidly. States have to adapt new

demographic reality.

While discussing global population aging, it is important to understand the large demographic and social variability across regions and countries. In this paper, the process of population aging will be investigated on example of US and Japan.

**Keywords:** Demography, Population Aging, Japan, US

### **Introduction**

In pre-modern nations, the amount of children is generally high and child mortality rates are high as well; the amount of elders remains on a very low level. After beginning of demographic transition, states face a great and sudden fall in child mortality. Adapting to the new demographic reality takes several years (second stage of demographic transition), and the period, when birth rates were as high as before transition but mortality had already become low is when so-called “baby-boom” is taking place. After, birth rate started to decline, but the amount of elders remained quite low. Support ratio (the number of people age 15-64 per one older person aged 65 or older) stays at a very high level, what provides a possibility to states to decrease social spends and use budget funds to support economic growth. This period is called “demographic dividend” and usually lasts up to 30 years. In these years, high temps of economic growth are observed. However, after the second demographic transition and increase in life expectancy the amount of people aged 65+ began to grow, while the amount of workers (age 16-64) remains constant or declines. States face a problem of growing social spendings with the decrease of budget receipts from taxes and slowing economic growth.

Japan, a pioneer in population aging, can be named a great source of experience for other countries. The US, however, can be named a state that succeed in performing several problems (governmental and nongovernmental as well), and, moreover, it is one of the best performing developed countries in the matter of population aging.

### **Main Theory**

Demographical character of population is determined by the share of each age cohort. Countries with a very young age structure are those in which two-thirds or more of the population are younger than age 30 (typically, pre-modern countries that did not started demographical transition). Youthful age structure countries have more than 60 percent of their population younger than age 30, transitional age structure countries have between 45 and 60 percent of the population in under-30 age cohort. In countries with a mature age structure less than 45 percent of the country’s population is under age 30, while up to one-quarter of the population comprises older adults above age 60 [6, p. 1].

Aging of population is connected with three major factors. The first one and the most important is declining in fertility (TRF is considered almost equal or lower than replacement rate). The second is declining in mortality and growth in life expectancy, however its effect is limited in comparison with the previous factor. The third is migration (usually, significantly does not affect population

aging countries) [11, pp. 12-13].

The main aspect in population aging is a fast increase in the share of elderly (people aged 65 or more): from 7.8% in 2008 to 14.7% in 2040 [9, p. S5]. While several European states did not face such a rapid increase after the third state of demographic transition, the aging of the baby boom generation will become an issue for them as well. The next aspect is connected with growing importance of so-called 'aging of elders'. The share of the older population at ages 80 and older (often referred to as the oldest-old) is growing more rapidly than the older population itself—worldwide, the growth rates for 1999–2000 were 3.5% for those aged 80 and older compared with 2.3% for those aged 65 and older [9, p. S7].

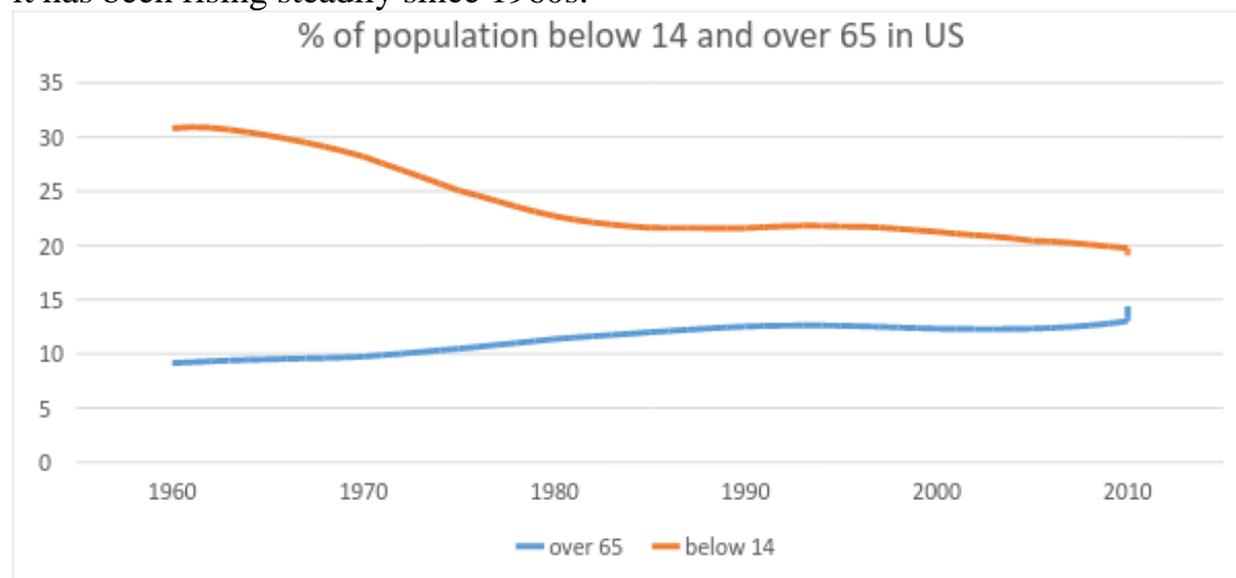
Economic progress is usually associated with high amount of labour force in population, while shares of children (under 16) and elders (over 65) remain low. This period that takes place after the second stage of demographic transition is called demographic dividend. The evidence is that population dynamics can explain between 1.37 and 1.87 percentage points of growth in GDP per capita in East Asia or as much as one-third of the miracle. Here, two main reasons can be named. The first one is connected with growing working age population that is the primal source of 'producers' and 'consumers' in society. The second reason is behavioristic [3, p.441]. However, while these cohorts that made an incredible economic growth possible become retired, so-called 'demographic burden' occurs, particularly with regard to increase in health and retirement spendings on the one hand and decrease in labour market supply.

While addressing challenges of supporting an aging population, state may provide a concept of positive aging. This concept includes the idea of Adulthood 2.0 (includes people aged from 55 to 75). Due to modern health treatment system and their lifestyle, after getting retired these people remain active and state should not understand them as 'burden': if these resources are not used it is simply a waste of well-educated, skilled and experienced human capital. Society may benefit from people working longer years and the contribution they can provide as volunteers and their economic power as consumers and product makers. In order to reach that, Volunteer programmes, entrepreneurship schemes, 'bridge jobs' and life-planning (after the person's 40s) should be developed [10, pp. 26-28]. Moreover, several researches considered that innovation is not primarily connected with youths. Advanced technologies require more years of training in order to become familiar with existing ones, and, respectively, more years for developing new technologies based on previous knowledge. Between two types of intelligence (fluid and crystallized) only the first one declines after person's 40s. However, crystallized intelligence declines much slower or even has tendency to increase [1, p. 301].

### **The US Demographic Overview**

The population of the United States had been relatively "young" in the first half of the 20th century. In these years, country moved from first through second

to third stage of demographic transition: from high fertility and mortality rates to low ones, with several years of high fertility and low mortality ('baby-boom' cohorts). While in the year 1900 the average life expectancy in the US equaled to 47 years and only 4.1% of all population was over 65, in 1960, the amount of senior citizens rose to 9.1% and the life expectancy was 69 on average. Nowadays, life expectancy has risen by astounding 29 years since the beginning of the century and is now 79 years on average. So, after living to 65 (usual retirement age), one can live on for about 17 more years without working and with receiving the social goods. And the percentage of population aged 65 and above was 14.4% in 2014 – it has been rising steadily since 1960s.



If to plot the data on the graph it can be noticed that the percentage of children has been falling while the percentage of elderly has been rising simultaneously. It can be seen that the population is ageing and that while in 1960s there were over 3 children per 1 senior, in 2014 the amount of them was almost equal.

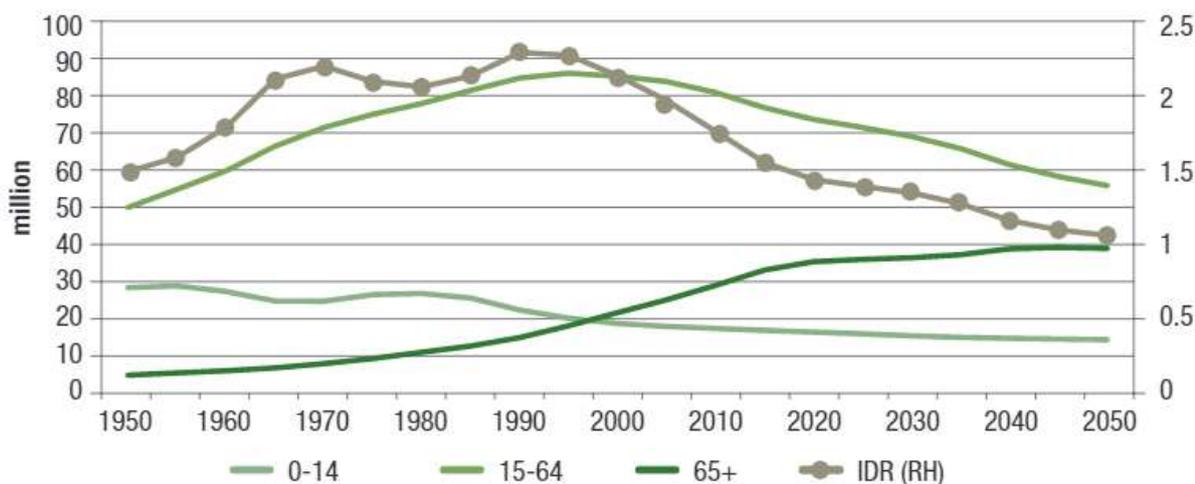
The evidence is that aging is becoming faster while the baby boomer cohort enters old age: by 2030 20% of population will be older than 65. After biggest cohorts get retired, aging will get slower (22% by 2060) [11, p. 15]. However, now the US faces the challenge of adapting its social institutes (especially healthcare and retirement system) to new demographic reality in order to protect the most vulnerable in the population. One option that is likely to be considered involves relying on individual private savings and wealth accumulation. However, it is unlikely that individuals could save enough to maintain their pre-retirement welfare. The other option is connected with increase of the state's role in supporting pension system, but, there, individuals can rely fully on the state support and the burden may be unaffordable.

Although population aging may or may not result in increasing proportions of older persons in poor health, the numbers experiencing that condition are almost certain to rise. However, according to the report issued by the Institute of Medicine in 2008, the U.S. healthcare workforce will be not ready to meet the

health needs of a growing aging population [11, p.16]. However, here, the increase in elderly population will provide not only additional costs but benefits as well. For instance, health care spending in the US represents a large and increasing share of GDP, rising from 5.2% in 1960 to 16.0% in 2008 [11, p. 16]. Moreover, the US elderly cannot be considered as inactive, unproductive and fully depended. This negative stereotype is not supported by empirical evidence. Along with growing labor force participation among those older than age 65, high levels of volunteer work are shown [11, p. 16].

In the US, several programs were already successfully implemented. For instance, Village Model([www.vtvnetwork.org](http://www.vtvnetwork.org)) is a program for elders who want to remain in their own homes. After paying a membership fee person gets access to network that provides a wide range of different service, from healthcare and education courses to delivery and home repairs. Village Model is driven by paid staff and volunteers as well. Some other features can be also mentioned, through them: technologies (boomers who are now retiring are much more familiar with new devices than previous generations) [10, pp. 27-28].

### Japan Demographic Overview



Note: estimates start from 2015

Source: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2015).  
*World Population Prospects: The 2015 Revision, DVD Edition*

As well as in The US, in the first half of the 20 century Japan was moving from the first to third stage of the demographic transition. From the middle of 20 century, the share of the youngest cohort (under 14) began to decline, while share of elderly started to increase, from 5% in 1950 to more than 38% in 2015. The baby boom generation born in postwar years started retiring in 2007, and the old-age population will continue to increase disproportionately in coming years. TRF remains in a very low level (1.4), that is one-third lower than the replacement rate (2.1, as was previously said). According to that, share of elders in Japanese population will continue to increase disproportionately. Japan has recently become the first country in history with an average age of 40, as well as it is experiencing

the most rapid aging of its older population. By 2040, 38% of the population aged 65 or older will be aged 80 or older, up from 22% in 2000.

The baby-boom generation should be described separately. This generation have had significant impact on the dynamism of Japanese society, determining Japanese incredible economic growth (so-called 'miracle') [5, p. 33. 3, p. 441]. An economic boom associated with postwar reconstruction and the Korean War followed, along with a brief surge in fertility paralleling the Western baby boom. A ten-year plan to double the national income, implemented in 1960, achieved its target in six years. During this time, the TFR steadily declined while life expectancy and the median age of the population steadily increased [2, p. 103]. Due to the constant growth of the seniors share, the necessity of reforms has occurred. The age of eligibility for kosei nenkin, one of the two public pension schemes, has been raised from 55 to 65. Due to deflation pensions were overpaid since 2005. Politicians have been very reluctant to vote to reduce nominal pension payments—an unpopular move, especially among older voters [2, 105]. So, burden for working people remains quite high and, due to Japanese traditions of supporting elders on the one hand, and political difficulties (older generation forms large voicing bloc, and reforms against it will make politicians simply unpopular).

Social security spending in Japan (mostly pension, medical, and old-aged care spending) takes up nearly 55 percent of the total non-interest spending by the general government [5, p. 52]. Cuts in the replacement ratio would undermine the pension's role in alleviating old-age poverty, while higher contributions would discourage labor market participation and aggravate already large intergenerational imbalances.

In order to decrease the burden for working population, Japanese elderly should encouraged to participate workforce as well as in the US. This is the main measure that could be undertaken in conditions of constant and disproportional growth of elderly share. For instance, several changes can be made in Japanese companies' HRM policy, providing new approaches of 'psychological contracts' (individual beliefs, shaped by organization, regarding terms of an exchange agreement) between employers and their older employees [4, p. 106].

### **Conclusion**

In this paper the general approaches of population aging were overlooked, with primal examples of the US and Japan. Population aging started in the middle of the 20 century when most developed countries went through the third stage of demographic transition. The decrease in child dependency ratio (with elderly dependency ratio remained low) provided a 'demographic dividend': a possibility for rapid economic growth, however, causing increased economic burden on working population after 20-30 years. While there is no viable demographic way to avoid population aging, there are some measures could be undertaken to avoid social crisis that can occur. Firstly, the level of seniors participation in the workforce should be increased, by creating 'bridge jobs', popularisation volunteer

programs through elderly, life-planning strategies, as well as through changing employers' HRM policy. Other measures are connected with providing more positive image of old aged people.

### Literature

1. Ang J, Madsen J. Imitation Versus Innovation in an Aging Society: International Evidence Since 1870. [Электронный ресурс] / J. Ang, J. Madsen. - Journal Of Population Economics. April 2015;28(2). P. 299-327. Режим доступа: Business Source Complete, Ipswich, MA. Дата доступа: 23.04.2016.
2. Aoki R. A Demographic Perspective on Japan's 'Lost Decades'. [Электронный ресурс] / R. Aoki. - Population And Development Review. 2012;38. P. 103-112. Режим доступа: EconLit, Ipswich, MA. Дата доступа: 23.04.2016.
3. Bloom, D.E., Williamson, J.G. Demographic Transitions and Economic Miracles in Emerging Asia. World Bank Economic Review. 1998. - P. 419-455.
4. Keith J. Comparing HRM Responses to Ageing Societies in Germany and Japan: Towards a New Research Agenda. [Электронный ресурс] / J. Keith. - Management Review. March 2016;27(1/2). P. 97-113. Режим доступа: Business Source Complete, Ipswich, MA. Дата доступа: 23.04.2016.
5. Kobayashi M. Housing and Demographics: Experiences in Japan. [Электронный ресурс] / M. Kobayashi. - Housing Finance International. Winter 2015;(12). P. 32-38. Режим доступа: Business Source Complete, Ipswich, MA. Дата доступа: 23.04.2016.
6. Madsen, E. L. The Effects of Age Structure on Development. Policy and Issue Brief [Электронный ресурс] / E. L. Madsen, B. Daumerie, K. Hardee. - Washington: Population Action International, 2010. - P. 1-4. - Режим доступа: [http://populationaction.org/wp-content/uploads/2012/01/SOTC\\_PIB.pdf](http://populationaction.org/wp-content/uploads/2012/01/SOTC_PIB.pdf). - Дата доступа: 30.04.2016.
7. Nobuo S. Ageing Society and Evolving Wage Systems in Japan. [Электронный ресурс] / S. Nobuo. - Management Review. March 2016;27(1/2). - P. 50-62. Режим доступа: Business Source Complete, Ipswich, MA. Дата доступа: 30.04.2016.
8. Oliver M. Population Ageing and Economic Growth in Japan. [Электронный ресурс] / M. Oliver. - International Journal Of Sociology & Social Policy. November 2015;35(11/12). P. 841. Режим доступа: Publisher Provided Full Text Searching File, Ipswich, MA. Дата доступа: 23.04.2016.
9. Schoeni R., Ofstedal M. Key Themes in Research on the Demography of Aging [Электронный ресурс] / R. Schoeni, M. Ofstedal. - Demography, August 2, 2010. - P. S5-S15. Режим доступа: Business Source Complete, Ipswich, MA. - Дата доступа: 30.04.2016.
10. Timmermann S. Big Ideas and Trends from the Aging Field: Connecting the Dots with Financial Services [Электронный ресурс] / S. Timmermann. - Journal Of Financial Service Professionals. September 2014. - P. 26-30. Режим доступа: Business Source Complete, Ipswich, MA. Дата доступа: 30.04.2016.
11. Uhlenberg P. Demography Is Not Destiny: The Challenges and Opportunities of Global Population Aging. [Электронный ресурс] / P. Uhlenberg. -

Generations. Spring 2013;37(1). - P. 12-18. Режим доступа: SocINDEX with Full Text, Ipswich, MA. Дата доступа: 30.04.2016.

*Медведев Г. О.*  
*студент 2 курса магистратуры*  
*Международный Финансовый факультет*  
*Логвинов С. А., к.э.н.*  
*научный руководитель, профессор*  
*кафедра «Макроэкономическое регулирование»*  
*Финансовый Университет при Правительстве РФ*  
*Россия, г. Москва*

## **СТРАТЕГИИ ПЕНСИОННЫХ РЕФОРМ НА ПРИМЕРЕ ЯПОНИИ (STRATEGIES OF JAPANESE PENSION REFORM)**

### **Аннотация**

На сегодняшний день Япония - государство с наибольшей долей пожилых и одна из стран с наибольшими темпами старения населения в целом. В условиях уменьшения доли трудоспособного населения японское правительство столкнулось с необходимостью обеспечения необходимых условий жизни пожилым. Для этого японским правительством был предпринят ряд мер по реформированию соответствующих социальных институтов. В данной статье основной акцент будет сделан на пенсионную систему Японии, ее особенности и действия, направленные на ее улучшение. Кроме того, будут рассмотрены отдельные стратегии, которые могут быть использованы японским правительством в будущем.

### **Abstract**

Modern Japan is the first country that faced rapid population aging, and nowadays it has the biggest elderly share globally. In that conditions, Japanese government faced an issue of providing adequate life conditions. In order to do that, the state has reformed social institutes aimed to support elders. In this paper, main focus will be concentrated on Japanese pension system, its main features and strategies undertaken by government in order to improve it. Several possible reforming strategies will be overlooked as well.

**Keywords:** retirement, retirement policies, pension reform, Japan

### **Introduction**

Japan now is the state with the highest elderly share in the world. While life expectancy increased to 83 years (highest in the world), TRF (total fertility rate) remains in a very low level (1.4), that is one-third lower than the replacement rate (2.1). As the biggest generations (born 1947-49) started retiring in 2007, the elderly share will continue to increase. So, Japan's support ratio continues to decline, and that becomes an issue for the state, that has a necessity to support elderly by providing adequate life conditions. In order to do that, the state needs to reform social institutes aimed to support elders. The evidence is that adaptation of pension institute to new demographic reality is one of the main issues. The burden of old-age support has become the responsibility of the relatively smaller young

age cohorts, creating a situation that is very difficult for the society to correct. Here, main actions are connected with increasing efficiency in social spendings through an increase in the pension eligibility age, reduction in state's share in the pension benefits and an increase in contributions paid by non governmental agents (employers and employees).

As well as the role of government as a main regulator, the role of employers in providing retirement should be overviewed. Special social role of Japanese conglomerates (keiretsu) affects pension system as well. They provide special retirement programs for its long-term employees in order to increase their loyalty to the company and achieve long-term planning [6, p. 50].

### **Context**

With the demographic transition and fastening population aging, the burden of old-age support has become the responsibility of the relatively smaller young age cohorts, creating a situation that is very difficult for the society to correct. Japan, as a country where traditional (primary Confucian) social norms are still very strong, traditional respect for the elderly does affect individual and public behaviour, governmental as well. This means that taking resources away from the old is socially unacceptable; it is also politically difficult, because the older generation forms a very large voting bloc. [1, p. 100] So that, containing social security spending is a key fiscal policy challenge in Japan. During the 1960–2000 period, there is a significant increase in the generosity of the social security program. In particular, the social security replacement rate which is 17% until 1973 increases to 35% between 1974 and 1979 and to 40% after 1979. Social security spending (mostly pension, medical, and old-aged care spending) now takes up nearly 55 percent of the total non-interest spending by the general government, reflecting the rapid population aging.

Japan has the highest debt-to-GDP ratio among advanced economies. In addition, recent government plans call for a continuation of primary deficits at least through 2020, renewing concerns over whether the Japanese government bonds (JGBs) may become a global problem. [4, p. 117]. Pension deficit contributes about 4% of GDP each, and, after about 25 years the pension deficit starts to rise again, eventually stabilizing at about 5% of GDP. [4, p. 134]

Although the increase in this spending will be moderate compared with other advanced countries, Japan needs to reduce its fiscal deficit, which calls for more cost-effective social security policy. Moreover, large intergenerational imbalances (where younger generations take a heavier fiscal burden than older generations) could result in deep system crisis if reforms are delayed. At the same time, building balance between achieving fiscal savings and providing social safety nets can be named critical for Japanese social security institutes [5, p.4]

While considering employers' role, they are still oriented for permanent employment that is deeply connected with long-term planning. HRM systems of many companies include high spendings into the workforce training and prefer to hire new graduates ahead of more experienced employees in order to perform better integration in the company's structure [6, p. 51]. As well as that, Japanese

companies in order to increase employers' loyalty provide special conditions for permanent employees, such as the retirement allowance and the increase of salary during the later stage of the career [6, p. 51].

### **Japanese pension system overview**

#### *State role*

Japan's public pension is, in principle, a pay-as-you-go system. The normal retirement age for the basic pension was 60 for both males and females, but it has been rising to 65 for both. [4, p. 127].

All Japanese citizens aged 20 or older are obliged to participate in the system and are grouped into three categories. First category includes students, farmers, self-employed individuals, some nonregular workers that are not offered employees pension insurance, and all others not in second or third categories. They are covered by National Pension program. Second category consists of regular workers in establishments with more than five employees and third category includes non working spouses of category 2 workers, who essentially are housewives married to regular workers [3, p. 127].

Two types of pension have been introduced. First one, Basic pension (*kosei nenkin*), is co-paid by state and non governmental programmes to which a beneficiary belongs to as well as by a drawdown from a reserve fund if contributions are temporarily insufficient to cover the payment. This type is received by members of all three categories. The second type, earned-linked pension, is received by members of the second category and financed only by contributions paid by them during working life. Category 1 participants pay flat rate contributions, while Category 2 participants contribute by paying payroll taxes (the payment is equally shared between an employee and an employer) [5, p. 6]. The maximum annual benefit of the basic pension would be reached by an individual who has contributed for the maximum of the 40 years. The benefit is reduced proportionally according to the number of months that the individual was not covered and did not contribute [4 127].

#### *Employer role*

Most Japanese companies have unique retirement systems. Regular employees receive a portion of their wage when they retire, the retirement allowance accounts for around ten per cent of lifetime earnings. The retirement allowance is not linked to age but directly to the tenure; it means that employees who worked for a long time until retirement age can get a larger amount of retirement pay. The amount of retirement allowance may be very different in the case of retirees of the same age due to the different length of continuous employment. So that, the allowance increases sharply in the case of those who can claim more than 30 years of service. Retirement allowance has always been considered as a reward compensation for distinguished service [6, p. 57].

### **Japanese Pension Strategies**

First Japanese pension system was introduced in 1961: it was the basic pension, mainly targeted, as described before, on the members of the first group of pension beneficiaries. Reforms in Japanese pension system were introduced in

1970s, when the replacement ratio was boosted sharply from 40 per cent to 60 per cent of gross wages and problem population aging has occurred [2, p. 4]. For instance, the retirement age was gradually risen. However, the system was reformed substantially in 2004. This reform affected benefit levels (so that aggregate pension benefit expenditure will not increase as a percent of GDP in the long run) as well as increased state's share in paying pension benefits (from 1/3 to 1/2). Moreover, pension benefits are expected to be indexed to the price level, however, there was made an addendum not to apply it for deflation. As result, pensions have been overpaid in terms of purchasing power since 2005. A law was finally passed in 2012 to correct the overpayment, however, it was unpopular measure between elderly electorate. [1, p. 105] Moreover, several other acts that reglament pension system were introduced in 2012, however the were not likely to decrease social security spendings. Reforms affected minimum number of years for which contributions need to be paid (from 25 years to 10 years); extend the coverage of the EPI to part-time workers; and consolidate the EPI and the MAAs [5, p. 8].

Pension benefit spending totaled 10.6 percent of GDP in FY2010 including 8.9 percent old-age pension share. [5, p. 5]. To avoid pension crisis several measures could be undertaken. Some of them have been already implemented, however future development is possible as well (for example, the retirement age had been risen from 55 to 65 years, and the rise is expected to continue). Through them, there are three main ones: already mentioned raise of eligibility age, than, decrease in benefits paid by state (mainly for wealthy retirees) and increase in contributions paid by employees themselves during working life as well as collecting contributions from dependent spouses of the EPI-eligible employees [5, p. 9].

#### *Raise Pension Eligibility Age*

Raising the pension eligibility age is one of the most discussed measures, and usually named most acceptable. Age rising could encourage continued participation in the labor force by older-aged workers, resulting in higher lifetime income and consumption. The retirement age for basic pension was gradually rising from 55 to 65 (for age cohorts born later than 1965), and the eligibility age for the employees' pension insurance has been rising from 60 (male) and 56 (female) and will reach 65 for a cohort born in 1961 (male) and 1966 (female) [4, 127].

This measure is rather cost-effective: increasing the pension eligibility age for the basic pension to 67 for all categories of participants by 2020 would reduce the government subsidy to the basic pension by 1/4 percent of GDP by then (compared with the base case projection included in the 2009 actuarial review). If it were raised further to 69 by 2030, the fiscal savings could reach 3/4 percent of GDP in 2030. Taking into consideration that fact, that the gap between life expectancy and the pension eligibility age is larger in Japan than in most other countries. While Japan continues to take the global lead in life expectancy, the pension eligibility age remains capped at 65 [4, p. 20].

So that, there is an objective necessity in age-rising: it will positively affect both Japanese economy (through increased productivity and consumption) and individuals' wealthfare; also it provides a possibility for better HRM through using experienced workforce in their old ages. The financial burden will be shared more equally between younger and older cohorts, decreasing intergenerational imbalances. If to compare with other measures that can be undertaken, an increase in the pension eligibility age does not likely to raise old-age poverty.

#### *Lower Replacement Ratio*

A lowering of the pension replacement ratio (pension benefit for a representative couple divided by the average wage of the working age population) is already planned. By 2014 actuarial survey, it is projected that the replacement ratio is set to decline to 57 percent by 2020 and to 50 percent by 2038. Although cutting the replacement ratio further could decrease government spendings on basic pension, doing so, in comparison with eligibility age rising, could result in increasing old-age poverty risks. An across-the-board reduction in the replacement ratio by 3 percentage points would reduce the government spendings by  $\frac{1}{2}$  percent of GDP by 2020. This option could provide positive effect on economic growth by reducing social spendings and help to reduce intergenerational imbalances. However, the current level of the basic pension benefit barely provides an adequate level of life conditions and consumption of a retiree, an across-the-board cut would undermine the pension system's ability to contain old-age poverty.

If to compare Japan's replacement ratio with other OECD countries, Japanese pension benefits (about 50 percent) on average are on the low side. The replacement ratio for a representative couple, of about 50 percent, is below the median. However, a reduction in the replacement ratio targeted on wealthy retirees would be appropriate, instead of across-the-board benefit cuts. For example, a 10 percent cut of the pension benefit for 10 percent of the wealthiest retirees would reduce the government subsidy by  $\frac{1}{4}$  percent of GDP in 2020. In reality, a reduction could be applied more broadly, for example, to the wealthiest one-fourth of retirees.

#### *Higher contribution rates*

A higher contribution rate would help to decrease budget burden and generate fiscal savings. Raising the contribution rate for the basic pension by 1 percentage point would increase contributions by  $\frac{1}{2}$  percent of GDP in 2020, which could be used to reduce the government subsidy to the basic pension. This option, however, would have a detrimental effect on growth and aggravate intergenerational imbalances. Social burden for younger generation is already quite high, and is expected to increase. It is noticed that higher pension contributions rate has a negative effect on labor supply. A higher contribution rate also increases the burden on younger generations because pension contributions are paid by the working-age population [5, p. 11].

However, according to the research made by Bei, Mitchell and Piggott, for Japan, it would be more suitable, and actually fairer to change the whole system of paying contribution rates from Pay-as-you-go to NDC (Notional defined

contribution). This system is defined as non-pre-funded contribution system, where notional individual accounts accumulate at a notional interest rate linked to the system return. Benefits are annuitized at retirement based on each cohort's expected mortality patterns and system returns [2, p. 6]. By this, each age cohort pays contribution for itself, and the burden for younger cohorts does not increase with population aging. Every participant receives actuarially fair benefit. There, the only risk of the NDC system is connected with issues faced by each cohort: for instance, the may be connected with economic depression and lower earnings received by the whole generation. In order to avoid such risks, better social security nets for poor should be developed; moreover, some local adaptation methods can be included as well [2, p. 8]. Generally, it is argued that under the NDC system participants receive higher benefits while enhancing system financial sustainability. Moreover, the wholly system is more transparent, as Pay-as-you-go, so the program could possibly reinforce participants' trust [2, p. 17]. So that, in contrast with increasing contribution rates under the Pay-as-you-go system, implementation of NDC provides a possibility to increase the level of elderly participation in active labour force. Positive effects provided by implementing NDC system are quite similar for that's given by rising eligibility ages.

Taking into consideration all measures discussed before, they can significantly decrease government spendings, as well as provide positive effect on country's economic growth, and reduce intergenerational imbalance. Through combining different measures, effect could be maximized. For instance, raising the retirement age to 70 and cutting pension benefits by 10% significantly reduces the pension deficit [3, p. 118]. However, some reforms, as age-rising are more desirable, because they provide a positive effect on economic growth in the long run by helping to raise labor force participation, than others (as, for instance, cut in replacement ratio).

### **Conclusion**

Japan, being a pioneer in global aging, more than other states need in cost-effective social spendings policy. Japanese pension consumers are devoted into three groups according to their occupation. And, there are two types of pension introduced: basic pension, that is paid for all three groups and the earnings-linked pension, that is paid only for working population.

Pension burden for budgeted is high and continues to increase. In these conditions, several measures were undertaken by Japanese government to reform pension institute. The options are, firstly, increasing in Pension Eligibility Age, and this option is considered to be the most desirable one, because it, firstly, does not increase elderly poverty risks, but, oppositely, provides a positive effect on the individual's welfare as well as on economic growth (by increased consumption and productivity) generally. Then, discussing decreasing in replacement rate, this measure provides a possibility to reduce social spendings, but increases elderly poverty risks as well. The third option discussed in the paper - higher contribution rates - on the one hand, does not affect on elderly financial security, and, on the other hand, reduces budget burden. However, it affects working population that

pays contribution, so that this option could result in decrease of labour market supply as well as increase the intergenerational imbalance.

### **Literature**

1. Aoki R. A Demographic Perspective on Japan's 'Lost Decades'. [Электронный ресурс] / R. Aoki. - Population And Development Review. 2012;38. P. 103-112. Режим доступа EconLit, Ipswich, MA. Дата доступа: 23.04.2016.
2. Bei L., Mitchell O., Piggott J. Notional defined contribution pensions with public reserve funds in ageing economies: An application to Japan. [Электронный ресурс] / L. Bei, O. Mitchell, J. Piggott. - International Social Security Review. October 2008;61(4). P. 1-23. Режим доступа: Business Source Complete, Ipswich, MA. Дата доступа: 06.05.2016.
3. Chen K, İmrohorođlu A, İmrohorođlu S. The Japanese saving rate between 1960 and 2000: productivity, policy changes, and demographics. [Электронный ресурс] / K. Chen, A. İmrohorođlu, S. İmrohorođlu. - Economic Theory. July 2007;32(1). P.87-104. Режим доступа: Business Source Complete, Ipswich, MA. Дата доступа: 23.04.2016.
4. İmrohorođlu S., Kitao S., Yamada T. (2016). Achieving Fiscal Balance in Japan. [Электронный ресурс] / S. İmrohorođlu, S. Kitao, T. Yamada. - International Economic Review. 57(1). P. 117-154. Режим доступа: Business Source Complete, Ipswich, MA. Дата доступа: 23.04.2016.
5. Kashiwase K., Nozaki M., and Tokuoka K. Pension Reforms in Japan. [Электронный ресурс] / K. Kashiwase, M. Nozaki, K. Tokuoka. - Washington, DC, USA: International Monetary Fund, 2012. Режим доступа: ProQuest ebrary. Web. Дата доступа: 27.04.2016.
6. Nobuo S. Ageing society and evolving wage systems in Japan. [Электронный ресурс] / S. Nobuo. - Management Revue. March 2016;27(1/2). P. 50-62. Режим доступа: Business Source Complete, Ipswich, MA. Дата доступа: 05.05.2016.

*Медведева А. Э.*

*студент*

*Финансовый Университет*

*при Правительстве Российской Федерации*

*Россия, г. Москва*

### **ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ЦЕНТРОВ И УКРЕПЛЕНИЕ ПОЗИЦИЙ В СТРАНАХ АЗИИ**

Анализируя динамику фондового рынка за последние десять лет, можно заметить, что прирост капитализации азиатских фондовых бирж значительно превышает прирост североамериканских и европейских. Токийская фондовая биржа по рыночной капитализации уступает только двум Нью-Йоркским гигантам – NYSE и NASDAQ. Японские компании размещают акции преимущественно на местных биржах. Список эмитентов, прошедших листинг, токийской фондовой биржи более чем на 99 % состоит из японских компаний. На фондовых биржах Гонконга и Шанхая ведутся торги акциями крупнейших предприятий КНР и других стран азиатского

региона.

Значимым фактором, влияющим на конкурентоспособность финансового центра, является проведение в его торговых системах первичного публичного размещения ценных бумаг (IPO). Отсутствие практики и нормативно-правовой базы проведения IPO в условиях растущей популярности данного механизма привлечения финансовых ресурсов существенно снижает привлекательность финансового центра.

По данным отчета Ernst&Young за 2013 г. в мире было совершено 864 IPO на общую сумму 163 млрд. долл. На азиатский регион приходится 49 % количества сделок, далее Северная Америка – 25 %. Однако, по объему привлеченных средств азиатский регион уступает 1 % Северной Америки. На 2013 г. 35 % стоимости всех IPO приходятся на Северную Америку, 34 % – азиатский регион. Гонконгская фондовая биржа за 2013 г. провела 68 IPO на общую сумму – 16,5 млрд долл., уступая по количеству сделок NYSE(114) и NASDAQ(106), а по общему объему только NYSE (43,4 млрд долл.).

Однако инвесторов привлекает не столько развитость финансового рынка, сколько особенности его регулирования. Крупнейшие азиатские финансовые центры – Гонконг и Сингапур отличаются простотой налогообложения и легкостью ведения бизнеса. Проведем сравнение двух мировых финансовых центров и двух азиатских финансовых центров.

Ущемление акционеров в правах значительно снизит привлекательность МФЦ. Существование правовой среды предполагает наличие определенного уровня личного доверия, формирование модели поведения участников финансового процесса, а также практики применения санкций при нарушении законодательства. Эксперты Всемирного банка провели исследования в отношении уровня защиты прав инвесторов и ранжировали страны, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1. Сравнение систем налогообложения мировых и азиатских финансовых центров

Элемент налогообложения	Лондон	Нью-Йорк	Гонконг	Сингапур
Налог на доход физ.лиц, %	10-32,5	До 35,0	17,5	18,0
на прирост стоимости ценных бумаг, %	20-40,0	До 35,0	0,0	0,0
на дивиденды, %	0,0	0,0-30,0	0,0	0,0
на проценты, %	20,0	0,0-30,0	0,0	10,0
на роялти, %	20,0	0,0-30,0	5,25-17,5	10,0
Общий налоговый сбор, %	35,7	46,2	24,4	23,2
Индекс сложности налогообложения бизнеса, место	12	76	3	2
Количество налоговых платежей, шт.	10	21	3	5
Время, затраченное на налоговую отчетность и платежи, часы/год	22	122	13	3

Также в азиатских странах действует ряд различных государственных

программ, призванных стимулировать крупные международные промышленные и торговые компании выбирать именно данный финансовый центр как базу для инвестиций путем предоставления льготных ставок по налогам.

Недавний кризис четко обозначил выход Азии на передовые позиции в мировой экономике. Ряд динамично развивающихся стран обеспечили высокие темпы экономического роста азиатского региона. В то время как удельный вес США и стран Евросоюза в мировом ВВП падал, азиатские страны наращивали свой совокупный потенциал, что можно заметить, анализируя динамику ВВП крупнейших регионов мира в 2000–2012 гг (таблица 2).

Таблица 2. Ранжирование стран по степени защиты прав инвесторов, предусмотренной внутренним законодательством на 2014 г. [4]

Позиция	Страна	Позиция	Страна
1	Новая Зеландия	10	Казахстан
2	Сингапур	11	Великобритания
3	Гонконг	...	...
4	Канада	19	Япония
5	Малайзия	49	Республика Корея
6	Колумбия	70	Австралия
7	Ирландия	100	Германия
8	Израиль	112	Китай
9	США	117	Россия

Таблица 3. Изменение доли отдельных регионов в мировом ВВП в 2000–2012 гг. [2]

Регион/страна	2000 г.		2012 г.	
	млрд долл	%	млрд долл	%
Мировой ВВП	31823,2	100,0	71277,4	100,0
США	9817,0	31,0	15653,4	22,0
Евросоюз	8483,0	27,0	16414,5	23,0
Азия	8079,7	25,4	20477,8	28,7
Другие страны	5443,5	16,6	18731,7	26,3

Высокую конкурентоспособность азиатские страны можно объяснить высоким ростом ВВП, низкой инфляцией, отсутствием сильной коррупции. Рейтинг стран по уровню экономической свободы возглавляет Гонконг и Сингапур, что означает отсутствие в них значительного правительственного вмешательства или препятствования производству, распределению и потреблению товаров и услуг. Гонконг и Сингапур занимают первые места по легкости ведения бизнеса за счет простоты налогообложения, низких налоговых ставок, высокого качества регулирования финансового рынка, быстрого и доступного кредитования.

Обобщая выше сказанное можно сделать вывод, что на современном этапе развития мировой экономики высокая конкурентоспособность

азиатских финансовых центров предопределена следующими факторами:

- сформирован развитый финансовый рынок, который отличается от других региональных рынков высоким качеством регулирования;
- имеется простая система налогообложения;
- сложилась высокая конкурентоспособность азиатских стран, обеспеченная высоким экономическим ростом, низкой инфляцией, высокой экономической свободой и низким уровнем коррупции;
- существуют сложности стран ЕС, связанные с неравномерностью развития экономик стран-участниц интеграционной группировки;
- начало всемирной борьбы с оффшорами.

Азиатские финансовые центры вслед за промышленными начинают играть все более важную роль в мировой экономике. Думается, что данные центры и их развитие значительно повлияют на формирование глобальных сил грядущей экономики.

#### **Использованные источники:**

1. Ильина, А.О. Роль и место азиатских финансовых центров в формировании финансового рынка XXI века / А.О. Ильина, И.Л.Пицюк // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке. - 2014. - Т. 2. - С. 244-249.
2. Мусаев, А.А. Аспекты формирования международных и региональных финансовых центров в восточных странах / А.А. Мусаев // Социально-политические науки. - 2015. - № 1. - С. 111-113.
3. Чижикова, Э.С. Стратегия создания международного финансового центра как важнейшего элемента национальной платежной системы страны / Э.С. Чижикова // Наука и практика. - 2013. - № 4 (12). - С. 111-117.
4. Global Financial Centres Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zyen.com/activities/gfci.html>

*Мейлиев О.Р.*  
*старший преподаватель*  
*кафедра «Налоги и налогообложение»*  
*Ташкентский финансовый институт*  
*Узбекистан, г. Ташкент*

### **ПОВЫШЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы повышения налоговых поступлений региональной экономики и их аналитические аспекты в Республике Узбекистан. Проведен анализ по повышению налогового потенциала, а также даны предложения по увеличению налоговых поступлений в региональные бюджеты посредством расширения налоговых льгот.

**Ключевые слова:** модернизация экономики, местный бюджет, экономические факторы, региональная экономика, уровень безработицы, налоговая нагрузка, процесс налогообложения, валовый региональный

*продукт.*

*Meyliyev Obid Rakhmatullaevich  
Senior Lecturer of the Department  
"Taxes and taxation"  
Tashkent Financial Institute  
Uzbekistan, Tashkent*

**Abstract.** The article deals with questions of increasing of tax revenues in the regional economy and their analytical aspects in the Republic of Uzbekistan. Has been analyzed ways of increasing of the potential tax, also was given some proposals for an increasing in tax revenues to regional budgets by extending tax incentives.

**Keywords:** modernization of the economy, local budget, economic factors, regional economy, unemployment, tax burden, tax process, the gross regional product.

Реформы, осуществляемые в последующие годы в сфере налогового законодательства в нашей стране, открывают широкие возможности по созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности, улучшению деловой среды, а также поддержке малого бизнеса и частного предпринимательства. В условиях модернизации экономики страны в первую очередь учитываются особенности национальной экономики и уровень социально-экономического развития регионов, и характер экономических факторов конкретного региона.

Как показывает мировой опыт, в решении данной проблемы ключевую роль играет налоги. Значение налогов в экономике непосредственно связано с уровнем развития страны и соответственно регионов, исходя из этого, можно сказать, что роль налогов различны.

Эффективность регулирования посредством налогов стимулирует экономическое развитие и повышает уровень жизни населения, и в итоге увеличивается налоговые поступления в бюджет. Механизм обеспечения эффективности налогов должны сформироваться исходя из задач перед обществом, а также уровнем экономического развития и жизни населения. Механизм регулирования посредством налогов не только направлен на развитие национальной экономики, но и отражает такие важные вопросы как выравнивание уровней социально-экономической развития регионов и сокращение безработицы.

Конечной целью регулирования развития регионов посредством налогов является экономическое развитие регионов, формирования местных бюджетов, увеличение их доходной базы, а также защита прав и интересов законопослушных налогоплательщиков.

Как известно доходную часть местного бюджета составляют местные налоги и сборы. В практике формирования источников доходной части местного бюджета используется такие механизмы как, отчисления от

поступлений общегосударственных налогов в местный бюджет, субвенции и другие финансовые регуляторы.

В этом процессе, особенно когда идет распределение налоговых поступлений между государством, регионом и налогоплательщиком, предметом спора являются уровень налогообложения и использование инвестиций. В некоторых случаях, до сих пор используются старые методы управления местными бюджетами, то есть налоги которые являются более эффективными с точки зрения надежности направляются в республиканский бюджет, остальные менее эффективные налоги являются доходной частью местного бюджета. Более того, если местный бюджет не имеет возможности самостоятельно покрывать свои расходы, тогда используют бюджетные ассигнования в виде отчислений от общегосударственных налогов. Использование таких методов не стимулирует региональных властей в поисках новых видов доходов для местного бюджета. Как известно, в процессе отчисления от общегосударственных налогов не учитывается доля этих налогов в структуре бюджета. В последние годы нормы отчислений от общегосударственных налогов существенно не изменяются.

Как показывает практика, в последние годы нормы отчислений от поступлений общегосударственных налогов остаются неизменными. Например, в 2015 году изменены нормы отчислений в местные бюджеты от налога за использование недрами, также увеличены количество регионов, которые используют отчисления от общегосударственных налогов.

Увеличение норм отчислений от общегосударственных налогов в местные бюджеты выражается не использованием в полном мере инвестиционного потенциала регионов, а также погашением заинтересованности в поиске дополнительных средств для местного бюджета. По нашему мнению, для того, чтобы увеличить доходы местных бюджетов необходимо разрабатывать конкретные программы развития регионов и назначать ответственных лиц по его исполнению и ускорить процесс ее реализации.

В результате эффективного использования экономического потенциала регионов (в особенности развитие инфраструктуры туризма и сервиса в городах Самарканд, Бухара и Хорезм, привлечение инвестиционных проектов для сельского хозяйства и человеческих ресурсов в Ферганской, Наманганской и Андижанской областях), мы имеем возможность увеличить доходы местных бюджетов. Исходя из вышесказанных, можно констатировать, что для дальнейшего повышения уровня развития регионов необходимы адресные и целевые налоговые льготы.

А так же небольшое изменение налоговой нагрузки в регионе может существенно влияет на такие экономические показатели как валовый региональный продукт, объем товаров (работ, услуг), а также размер инвестиций. Для дальнейшего повышения социально-экономической стабильности в стране необходимы меры, которые основываются на существующих проблемах регионов. Например, в стране нужно произвести

модернизацию производства, с целью создания новых рабочих мест в регионах с излишним рабочей силой, привлечения прямых иностранных инвестиций, а также обеспечения надежной правовой защиты и гарантий для иностранных инвесторов.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс Республики Узбекистан. - Т.: "Адолат", 2015. - 692 стр.
2. Постановление Президента Республики Узбекистан "О прогнозе основных макроэкономических показателей и параметрах Государственного бюджета Республики Узбекистан" №2099 и №2270.
3. <http://www.lex.uz> - Информационно правовой центр при Министерстве юстиции.

*Минеева В.М., к.э.н.*

*доцент*

*Газизова А.И.*

*студент 2 курса*

*ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»*

*Россия, г. Уфа*

#### **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация: Показатель рентабельности производства имеет особенно существенную роль в современных, рыночных условиях, когда руководству предприятия требуется регулярно принимать ряд неординарных решений для обеспечения прибыльности, а, следовательно, экономической стабильности компании или фирмы.

Ключевые слова: рентабельность, показатели рентабельности, пути повышения рентабельности, факторы, влияющие на рентабельность.

Несмотря на то, что прибыль важнейший экономический показатель работы предприятия, она окончательно не характеризует эффективность его работы. Можно получить одинаковую прибыль, но с разными затратами. Поэтому для окончательной и более эффективной оценки эффективности производства на предприятии необходимо учесть эту прибыль с затратами, то есть определить рентабельность.

В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности. Так, одно из его определений звучит следующим образом: рентабельность (от нем. *rentabel* - доходный, прибыльный) представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов. [1]

Рентабельность - показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы. Так или иначе, рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода. [1]

Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим

эффективность деятельности предприятия. При его помощи можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений.

По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т.е. способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является самым надежным индикатором.

Любое коммерческое предприятие предполагает в качестве основной цели извлечение прибыли. Необходимый уровень прибыли и рентабельности позволяет решать целый комплекс задач, обуславливающих стабильность и эффективность их бизнеса. Однако возможность достижения прибыли проблема сложная, поскольку зависит от влияния множества факторов. [1]

В течение производственного цикла на уровень рентабельности влияет ряд факторов, которые можно разделить на внешние, которые связаны с воздействием на деятельность предприятия рынка, государства, географического положения и внутренние (производственные и внепроизводственные).

Рассмотрим сначала факторы, непосредственно связанные с деятельностью предприятия, которые оно может изменять и регулировать в зависимости от поставленных перед предприятием целей и задач, т.е. внутренние факторы (производственные и внепроизводственные).

Внепроизводственные факторы включают в себя:

- снабженческо-сбытовую деятельность, т.е. своевременность и полноту выполнения поставщиками и покупателями обязательств перед предприятием, их удаленность от предприятия, стоимость транспортировки до места назначения и т.д.

- штрафы и санкции за несвоевременность или не точность выполнения каких-либо обязательств фирмы, например, штрафы в налоговые органы за несвоевременность расчетов с бюджетом.

- социальные условия труда и быта работников.

- финансовая деятельность предприятия, т.е. управление собственным и заемным капиталом на предприятии, деятельность на рынке ценных бумаг, участие в других предприятиях и т.д.[2]

Известно, что процесс производства состоит из трех элементов: средства труда, предметы труда и трудовые ресурсы. В связи с этим, выделяют такие производственные факторы, как наличие и использование средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов. Названные факторы являются основными факторами роста прибыли и рентабельности предприятия.

Влияние производственных факторов на результат деятельности можно оценить с двух позиций: как экстенсивное и как интенсивное. Экстенсивные факторы связаны с изменением количественных параметров

элементов процесса производства, к ним относятся:

- изменение объема и времени работы средств труда, т.е., например, покупка дополнительных станков, машин и т.д., строительство новых цехов и помещений или увеличение времени работы оборудования для увеличения объема производимой продукции;

- изменение количества предметов труда, непроизводительное использование средств труда, т.е. увеличение запасов, большой удельный вес брака и отходов в объеме выпускаемой продукции.

Интенсивные производственные факторы связаны с повышением качества использования производственных факторов. К ним относятся:

- повышение качественных характеристик и производительности оборудования, т.е. своевременная замена оборудования на более современное с большей производительностью;

- использование прогрессивных материалов, совершенствование технологии обработки, ускорение оборачиваемости материалов;

- повышение квалификации рабочих, снижение трудоемкости продукции, совершенствование организации труда.

Кроме внутренних факторов на рентабельность предприятия оказывают косвенное воздействие и внешние факторы, которые не зависят от деятельности предприятия, но зачастую достаточно сильно влияют на результат его деятельности. Это конкуренция и спрос на продукцию предприятия, т.е. наличие на рынке платежеспособного спроса на продукцию фирмы, присутствие на рынке фирм - конкурентов, производящих аналогичный по потребительским свойствам товар.[3]

Анализ уровня рентабельности любого предприятия необходим для выявления определенных резервов и путей повышения рентабельности данного предприятия. Особенно важным и серьезным фактором путей повышения рентабельности любого предприятия в современных условиях рынка является работа по сбережению ресурсов. Это ведет к снижению себестоимости производимой продукции и к снижению затрат, соответственно, к росту прибыли. Уменьшения затрат на производство продукции возможно, благодаря:

- снижению материалоемкости продукции, чего можно достигнуть внедрением новых, еще более экономных конструкций

- применению определенных технологий, направленных на сбережение ресурсов, современных форм амортизации, информационных технологий и малоотходных технологий

- вторичное использование ресурсов, в том числе, регенерация, утилизация отходов, сбор, заготовка, восстановление и использование отходов

- повышение производительности труда, создание и поддержание благоприятной обстановки в рабочем коллективе

Кроме этого пути повышения рентабельности предусматривают:

- увеличение объемов реализации готовой продукции улучшенного

качества

- расширение объемов производства и деятельности предприятия в целом

- поиски новых поставщиков на более выгодных условиях для закупки более дешевых материалов и сырья

- улучшение политики сбыта, возможное снижение цен, разработка систем скидок и дисконтов для реализации запасов

- поиски новых рынков сбыта благодаря маркетинговой политике

- проведение различных акций, конкурсов, улучшение рекламы для продажи товаров потребителям

- постоянное совершенствование методов работы на предприятии. [4]

Таким образом, для каждого предприятия существуют свои пути повышения рентабельности, в том числе, снижение себестоимости выпускаемой продукции, увеличение объемов ее реализации, повышение эффективности работы на предприятии, более рациональное использование необоротный и оборотных активов, а также заемного или собственного капиталов.

#### **Использованные источники:**

1. Грибов, В.Д., Грузинов, В.П. Экономика предприятия: Учебник. Практикум. - 3-изд., перераб. и доп./ В.Д.Грибов, В.П.Грузинов. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 336 с.

2. Раицкий, К.А. Экономика организации (предприятия): Учебник - 4-е изд., перераб. и доп./ К.А.Раицкий. - М: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2011. - 1012 с.

3. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): Учеб. пособие. - 3-е изд., перераб. и доп./И.В.Сергеев. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 576 с.Скляренко, В.К. Экономика предприятия: Учебник./ В.К.Скляренко. - М: Инфра-М., 2010. - 528 с.

4. Скляренко, В.К. Экономика предприятия: Учебник./ В.К.Скляренко. - М: Инфра-М., 2010. - 528 с.

*Минеева В.М., к.э.н.*

*доцент*

*Мусина А.Р.*

*студент 2 курса*

*экономический факультет*

*ФГБОУ ВО БашГАУ*

*Россия, г. Уфа*

### **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

Агропромышленный сектор - одна из важнейших сфер экономики. В настоящее время в агропромышленном комплексе России происходят глубокие преобразования, которые обусловлены проведением различных

проверок, при этом, один из важнейших - вопрос налогообложения предприятий.

Сельскохозяйственные организации являются основой для развития экономики страны. От степени и динамики их развития зависит величина доходной части бюджетов различных уровней. Поэтому основная задача государства должна заключаться в создании благоприятных условий для развития сельскохозяйственных предприятий. В этом случае достигается обоюдная выгода – максимум поступления налоговых платежей в бюджеты различных уровней и создание предпосылок для снижения налогового бремени [4].

Проанализировав уровень влияния налогов на финансово-хозяйственную деятельность можно оптимизировать налоговую нагрузку и тем самым увеличивать экономические показатели предприятия агропромышленного сектора экономики.

Одним из немало важных моментов налогообложения является налоговый контроль. Налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке. Основными формами налогового контроля остаются налоговые проверки [5].

Налоговая проверка - это специфическая форма налогового контроля, осуществляемая посредством выездных и камеральных налоговых проверок, которые проводятся должностными лицами налоговых органов с целью контроля за соблюдением налогоплательщиками, плательщиками сборов и налоговыми агентами законодательства о налогах и сборах [7].

Следовательно, для того, чтобы проверка могла быть классифицирована как налоговая, необходимо одновременное соблюдение нескольких условий, а именно: проверка должна проводиться независимо от видов налогов и сборов должностными лицами налоговых органов в пределах компетенции, определяемой НК РФ, Законом РФ "О налоговых органах РФ", а также подзаконными нормативными правовыми актами, принятыми во исполнение соответствующих положений НК РФ.

Налоговые проверки преследуют две основные цели:

- 1) проверить правильность исчисления налогов;
- 2) проверить своевременность уплаты налогов.

Налоговая проверка является одной из форм налогового контроля. Об этом сказано в п.1 ст.82 Налогового кодекса РФ.

Существует два вида налоговых проверок

1. Выездные (документальные) - это проверки, проводимые на территории фирмы или предпринимателя;
2. Камеральные - проверки бухгалтерской отчетности и деклараций, сданных фирмами (предпринимателями) в налоговые инспекции.

При документальной проверке для определения сельскохозяйственной

и несельскохозяйственной продукции следует руководствоваться Рекомендациями по заполнению форм годового бухгалтерского отчета предприятиями.

Главной целью документальной проверки являются: установление достоверности отчетных данных, оценка состояния отчетной дисциплины, соблюдение законности в исчислении налогов [3].

Проверке должны быть подвергнуты все данные, а именно: перечень вырабатываемых и реализуемых предприятиями продукции и товаров народного потребления по каждому виду продукции; товарные группы, облагаемые и не облагаемые налогом; ставки налогов и суммы налогов. Перечень вопросов, подлежащих проверке на конкретном предприятии с учетом его особенностей и структуры, устанавливается руководителями соответствующих налоговых органов.

Для проверки налогообложения, используются выписки банков по движению денежных средств по расчетному счету предприятия в учреждении банка, а также выписки из расчетных субсчетов, банковские и кассовые документы, ведомость реализации товаров, карточки аналитического учета, счета, оплаченные покупателями, и другие бухгалтерские документы.

При осуществлении на местах камеральной проверки сельскохозяйственных предприятий проверяющий должен обратить особое внимание на то, чтобы в годовом отчете "Реализация сельскохозяйственной продукции" были правильно отражены и разграничены выручка и прибыль от реализации продукции сельскохозяйственной и несельскохозяйственной деятельности.

Проводя камеральную проверку декларации по единому сельскохозяйственному налогу, инспекторы не вправе требовать от агрофирмы первичные документы, послужившие основанием для исчисления налога. Для дополнительного запрашивания документов, список ситуаций четко ограничен. Такие ситуации названы в статье 88 Налогового кодекса РФ.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая: от 5 августа 2000 г. № 117 – ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 19.07.2000: одобрен Советом Федерации 26.07.2000г.: (в последней редакции) // СПС «Консультант Плюс». Версия проф.
2. Габдрахимов Р.Р., Минеева В.М. Проблемы и перспективы развития налогообложения организаций в РФ [Текст]: статья/ Габдрахимов Р.Р., В.М. Минеева.- Уфа: Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2015.-111с.
3. Дементьев, И.В. Налоговые правонарушения и налогово-правовая ответственность [Текст]: учебник /И.В. Дементьев. - М.: РАП, 2014. - 336 с.
4. Майбуров, И.А. Теория и история налогообложения [Электронный ресурс] : учебник / И.А. Майбуров. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 495 с. – Режим доступа : <http://www.znaniyum.com/>

5. Максютлова, Р.И., Минеева В.М.- Уфа: Эффективность обеспечения уплаты налогов в РФ [Текст]: статья / Максютлова Р.И, В.М.Минеева. -Уфа: Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна" , 2014г.-169 с.
6. Мельникова, Н. П. Развитие налоговой системы в РФ [Текст]: учебное пособие/ Н.П.Мельникова.-С.-П.: 2011г.-654с.
7. Кузьменко, В.В. Организация и методика проведения налоговых проверок [Текст] : учебник /В.В. Кузьменко. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012г. - 186 с.

*Минеева В.М., к.э.н.  
доцент  
Тиунова Е.А.  
студент 2 курса  
экономический факультет  
ФГБОУ ВО БашГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНОВ: ОСОБЕННОСТИ, СЛОЖНОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном настоящим Кодексом.

Целью налогового контроля является обеспечение режима законности в сфере налогообложения. Государство должно регулярно проверять, насколько правомерно действуют участники налоговых правоотношений, и при необходимости обеспечивать соблюдение налогового законодательства путем применения государственно-правовых мер убеждения и принуждения.

Важной задачей налогового контроля является не только пресечение правонарушений, но и принятие мер, направленных на устранение причин и условий, способствующих их совершению. В конечном счете речь идет об укреплении налоговой дисциплины налогоплательщиков и совершенствовании налогово-правовой культуры общества в целом.

Налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов в пределах своей компетенции посредством налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли), а также в других формах, предусмотренных настоящим Кодексом.

Налоговый контроль является необходимым условием функционирования налоговой системы. При отсутствии или низкой эффективности налогового контроля трудно рассчитывать на то, что налогоплательщики будут своевременно и в полном объеме уплачивать налоги и сборы. Таким образом, налоговый контроль позволяет пополнять

государственный бюджет и дисциплинировать налогоплательщиков.

Система страхования в России в течение длительного периода времени постоянно перестраивалась и совершенствовалась. Это связано с тем, что страна претерпевала экономические, политические и социальные изменения на каждом этапе развития. Федеральная служба страхового надзора (ФССН) – орган, регулирующий деятельность страховых организаций, занимающийся лицензированием страховой деятельности, контролирующей операции страховых компаний на предмет соответствия лицензии и законодательству РФ [4].

В 1992 году создается Росстрахнадзор – на него были возложены контрольные и регулирующие функции на страховом рынке России. Международные финансовые организации оказывают поддержку развитию страхового рынка в России. Установлены тесные отношения со страховыми и перестраховочными компаниями Германии, Великобритании, Италии, Франции, Польши и Швейцарии. основополагающим законом является Закон РФ «О страховании» 1992 г. Это первый закон, изданный в период страховых правоотношений. Страховая деятельность в РФ осуществляется на основе государственной лицензии, выдаваемой Федеральным органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью.

Состав налогов, оплачиваемых страховой компанией в государственный бюджет, определяется Законом РФ "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" (1991 г.) с последующими дополнениями и изменениями. В соответствии с этим законом страховые компании, которые действуют в Российской Федерации, уплачивают федеральные, республиканские и местные налоги. Страховые компании по операциям страхования и перестрахования освобождаются от уплаты налога на добавленную стоимость. Исходя из этого страховые взносы, уплачиваемые страховой компанией со стороны страхователя и цедента, а также другие виды страховых платежей, НДС не облагаются. По прочим операциям страховой компании (например, приобретению основных средств) ставка НДС в настоящее время установлена на уровне 20%.

Страховые компании обязаны 50% своей валютной выручки продавать на внутреннем валютном рынке через уполномоченные банки по рыночному курсу в рублях. После выполнения требований по обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем рынке РФ оставшаяся часть зачисляется страховой компанией на текущий валютный счет и может использоваться в соответствии с действующим законодательством [5].

Для всех страховых компаний в РФ установлен налог на прибыль. Объектом налогообложения является валовая прибыль страховщика. В настоящее время установлены следующие ставки налога на прибыль — 13% в федеральный бюджет и 30% — в местный бюджет.

Подходный налог с физических лиц. Объектом обложения является совокупный доход, полученный работником страховой компании в текущем календарном году. Ставка подходного налога зависит от размера

совокупного годового дохода страхового работника. В основном применяется ставка налога 12%. В отдельных случаях подоходным налогом в РФ могут облагаться страховые выплаты.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Габдрахимов Р.Р., Минеева В.М. Проблемы и перспективы развития налогообложения организаций в РФ [Текст]: статья / Габдрахимов Р.Р., В.М. Минеева.- Уфа: Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2015.-111с.
3. Делягин Н. П. О страховании в РФ [Текст]: учебное пособие / Делягин Н. П.- СПб.: 2015.- 654с.
4. Дементьев,И.В. Налоговые правонарушения и налогово-правовая ответственность[Текст]: учебник /И.В. Дементьев. - М.: РАП, 2014. - 336 с.
5. Кузьменко, В.В. Организация и методика проведения налоговых проверок [Текст] : учебник /В.В. Кузьменко. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012г. - 186 с.
6. Майбуров, И.А. Теория и история налогообложения [Электронный ресурс] : учебник / И.А. Майбуров. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 495 с. – Режим доступа : <http://www.znaniium.com/>
7. Максютова Р.И., Минеева В.М. Эффективность обеспечения уплаты налогов в РФ [Текст]: статья / Максютова Р.И, В.М.Минеева. -Уфа: Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна" ,2014.-169 с.

*Минина Ю.С.  
магистрант 2 курса  
ФГБОУ ВО «Самарский государственный  
экономический университет»  
Россия, г. Самара*

#### **ЛЕГАЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАТЕГОРИИ «НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ»**

Одной из фундаментальных основ демократического общества, провозглашаемого в Российской Федерации, безусловно, является право каждого на свободное использование своих способностей и имеющихся материальных ресурсов для осуществления деятельности, направленной на получение прибыли. В статье 34 Конституции Российской Федерации (далее по тексту – Конституция) находит свое выражение свобода предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности [1]. Таким образом, государство принимает на себя обязательства по защите и охране прав предпринимателей, что реализуется в том числе и при помощи конституционного запрета на осуществление деятельности, влекущей возникновение недобросовестной конкуренции, установленного частью 2 статьи 34 Конституции.

Слово «конкуренция» возникло из позднелатинского *concurrentia*, производного от *concurrere*, что переводится как «сталкиваться», и в

абстрактном значении подразумевает под собой соперничество в определенной сфере с целью получения преимущества, и опосредованно – выгоды. Конкуренция как явление традиционно рассматривается сквозь призму таких областей научного знания, как биология и экономика [8].

В российском законодательстве термин «конкуренция» впервые получил свое закрепление в Законе РСФСР от 22.03.1991 № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»[5]. Законодатель истолковал данный термин как «сопоставительность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке». В дальнейшем обозначенная дефиниция была изъята из текста этого законодательного акта, и с небольшими изменениями внесена в первоначальную редакцию ст. 4 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» [3], которая в части определения конкуренции действует и поныне. По сути, законодатель расширил сферу применения нормы, поскольку включил в определение не только ограничение, но и исключение возможности каждого из субъектов осуществлять в одностороннем порядке воздействие на товарные рынки.

Аналогичным образом была закреплена в одном законодательном акте, а потом перемещена в другой правовая дефиниция, раскрывающая понятие недобросовестной конкуренции, под которой в свою очередь подразумевается совершение любых действий, подпадающих под категорию «конкуренция», но противоречащих законодательству Российской Федерации, сложившимся обычаям делового оборота, соображениям добропорядочности, справедливости, и разумности; влекущих или способных повлечь неблагоприятные последствия в виде убытков или вреда деловой репутации конкурентов.

В то же время было бы не совсем верным утверждать, что правовая система, существующая на территории нынешней Российской Федерации, не устанавливала ранее и не содержит нормативного определения недобросовестной конкуренции. В Конвенции по охране промышленной собственности, заключенной в Париже 20 марта 1883 года, и ратифицированной СССР 19 сентября 1968 года с оговоркой, не затрагивающей статью 10.bis, в исследуемое понятие включается всякий акт конкуренции, противоречащий честным обычаям в промышленных и торговых делах[2]. Учитывая смысл ч. 3 ст. 1 Федерального закона от 15.07.1995 № 101-ФЗ «О международных договорах Российской Федерации»[4], а также содержание Письма МИД РФ от 13 января 1992 года № 11/УГП [6], Российская Федерация осуществляет права и выполняет обязательства, вытекающие из ратифицированных СССР международных договоров. В связи с этим в юридической доктрине поднимается вопрос о том, что послужило основанием для принятия на законодательном уровне понятия, являющего более узким по своему значению в сравнении с

установленным на международном уровне [7].

Анализ действующей на уровне российского законодательства дефинитивной нормы, в которой раскрыто содержание недобросовестной конкуренции, приводит к выводу о том, что исследуемое понятие было введено преимущественно для целей применения административного и уголовного законодательства. Положения ст. 14.33 Кодекса об административных правонарушениях РФ, и ст. 178 Уголовного кодекса РФ содержат признаки бланкетного изложения элементов норм права. Само по себе выражение недобросовестной конкуренции в тексте закона скорее отражает элементы состава правонарушения (а в случае причинения крупного ущерба, либо извлечения дохода в крупном размере – состава уголовно наказуемого деяния), чем определяет правовую природу недобросовестной конкуренции.

Содержание легального определения исследуемого понятия позволяет выделить основные признаки, квалифицирующие поведение субъекта хозяйственной деятельности как проявление недобросовестной конкуренции. В числе таковых можно обозначить: во-первых, наличие действия у субъекта предпринимательской деятельности; во-вторых, противоречивость действия законодательству, обычаям делового оборота, и требованиям оценочных категорий; в-третьих, явно выраженная направленность на получение преимуществ; и в-четвертых – возникновение или риск возникновения для другого субъекта хозяйственной деятельности неблагоприятных последствий, в виде причинения убытков либо нанесения вреда деловой репутации. Учитывая, что для признания действий актом недобросовестной конкуренции требуется установить в рамках правовой квалификации наличие всех указанных признаков, применение действующей дефиниции исследуемого понятия представляется затруднительным. Причиной этого является то, что действующее конкурентное (антимонопольное) законодательство не содержит исчерпывающего перечня критериев для установления вины правонарушителя, вследствие чего применение мер юридической ответственности зачастую сильно осложнено. Предположительно с целью разрешения данной проблемы законодателем в ст. 14 упомянутого выше Федерального закона «О защите конкуренции» были конкретизированы формы проявления недобросовестной конкуренции. Вполне логично, что перечень этих форм не являются исчерпывающим, поскольку в процессе жизнедеятельности общества постоянно создаются новые способы и методы для выхода за пределы добросовестной конкуренции.

В то же время законодатель, введя в оборот достаточно широкую дефиницию, установил в её содержании и оценочные категории, а именно – разумность, справедливость, и добропорядочность. На практике применение таких категорий судебными и иными уполномоченными государственными органами при правовой квалификации действий субъектов предпринимательской деятельности порождает немало ошибок, и как

следствие – нарушается единообразие в толковании и применении норм права.

Таким образом, действующее конкурентное законодательство требует доработки установленного определения недобросовестной конкуренции, поскольку данное понятие является одним из системообразующих в масштабе целой отрасли законодательства. Право в системе, и в каждом структурном элементе должно обладать ясностью, однозначностью и четкостью изложения. Это – одно из ключевых условий стабильности общественных отношений.

#### **Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // СЗ РФ. 04 августа 2014. № 31. ст. 4398;
2. Конвенция по охране промышленной собственности (Заключена в Париже 20.03.1883) (ред. от 02.10.1979) // Закон. № 7. 1999;
3. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 10.01.2016) «О защите конкуренции» // Российская газета. № 162, 2006, 27 июля;
4. Федеральный закон от 15.07.1995 № 101-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О международных договорах Российской Федерации» // СЗ РФ. 17.07.1995. № 29. ст. 275;
5. Закон РСФСР от 22.03.1991 № 948-1 (ред. от 26.07.2006) «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 18 апреля 1991. № 16. ст. 499;
6. Письмо МИД РФ от 13.01.1992 N 11/Угп «О правопреемстве Российской Федерации по обязательствам, вытекающим из действующих международных договоров, заключенных СССР» // СПС Гарант;
7. Серебруев, И.В. Правовая природа недобросовестной конкуренции: понятие, признаки, формы // Бизнес, Менеджмент и Право. 2015. № 1. С. 146 – 149;
8. Конкуренция (эконом.) // Большая советская энциклопедия: [в 30 т.] / гл. ред. А. М. Прохоров. — 3-е изд. — М.: Советская энциклопедия. 1969—1978. т. 13, С. 73-74.

*Минина Ю.С.  
магистрант 2 курса  
ФГБОУ ВО «Самарский государственный  
экономический университет»  
Россия, г. Самара*

### **ОПРЕДЕЛЕНИЕ НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ В НОРМАХ ИНОСТРАННОГО И МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА**

Противодействие недобросовестной конкуренции является ключевой задачей - как на внутригосударственном, так и на международном уровне. Подавляющее большинство современных государств придерживается курса

рыночной экономики, и это означает, что право на конкуренцию является для них одним из важнейших элементов для построения национальной законодательной системы, и интеграции в мировое сообщество.

Эффективность правового регулирования общественных отношений определяется качеством законодательства, ясностью и четкостью изложения норм права. Анализ определения категории «недобросовестная конкуренция» в законодательных актах иностранных государств, и международных договоров дает возможность оценить конкурентное (антимонопольное) законодательство в зарубежных правовых системах, а также в контексте международного права, поскольку этот термин является системообразующим для обозначенной отрасли законодательства.

На международном уровне понятие недобросовестной конкуренции получило свое закрепление в ст. 10.bis Конвенции по охране промышленной собственности (далее по тексту – Конвенция), заключенной в Париже в 1883 году, и ратифицированной СССР 19 сентября 1968 года [1]. Согласно Конвенции, к недобросовестной конкуренции относится «всякий акт конкуренции, противоречащий честным обычаям в промышленных и торговых делах». Кроме того, в ч.3 ст. 10.bis раскрываются формы проявления недобросовестной конкуренции, в числе которых: действия, осуществление которых может вызвать смешение в отношении конкурента, его предприятия, продуктов, промышленной или торговой деятельности; ложные утверждения в контексте коммерческой деятельности, использование которых может дискредитировать конкурента; утверждения или указания, способные ввести общественность в заблуждение относительно качественных характеристик товара, особенностей его производства. Исходя из указанных положений, можно сделать вывод, что международное право не связывает отнесение действий хозяйствующего субъекта к актам недобросовестной с наступлением неблагоприятных последствий для того, в отношении кого эти действия были применены. По оценке некоторых правоведов, Конвенция ратифицирована в более чем 200 государствах, и стала основой для формирования законодательных актов о недобросовестной конкуренции в таких странах, как Испания, Люксембург, Португалия [6].

Первым государством, принявшим на национальном уровне законодательные акты, охватывающие вопросы недобросовестной конкуренции, стали Соединенные Штаты Америки. При этом в американском конкурентном законодательстве не поименованы формы недобросовестной конкуренции, равно как и само понятие. Закон о Федеральной торговой комиссии в ст. 5 лишь содержит запрет на совершение нечестных или обманных действий и методов. Вероятно, отсутствие дефиниции связано не с недостаточной степенью проработки законодательных актов (признаваемого наиболее развитым из действующих систем антимонопольного законодательства), а с тем, что в правовой системе США, принадлежащей к системе общего права, основным источником

права являются судебные прецеденты. Как весьма точно отметил в своем исследовании В. И. Еременко, полноценное вхождение законодательных актов в правовую систему в данной правовой семье происходит только после применения и толкования составляющих их норм судебными органами [4].

По мнению О. А. Городова, разнообразие в подходах к правовой регламентации недобросовестной конкуренции в зарубежных странах не препятствует их классификации по признаку наличия или отсутствия специального законодательства, охватывающего соответствующий круг вопросов [5]. Ученый подразделяет существующие системы антимонопольного законодательства на три группы. К первой группе относятся государства, чье специальное законодательство включает в себя правовой запрет и перечень действий, определяемых как акты недобросовестной конкуренции. В качестве примеров приводятся Федеративная Республика Германия, Австрия и Швейцария.

Ко второй группе относятся государства, национальное законодательство которых содержит отдельные составы действий, подпадающих под категорию «недобросовестная конкуренция», а пресечение этих действий обеспечивается общими нормами права, то есть – нормами гражданского законодательства об обязательствах, вытекающих из причинении вреда (деликтная ответственность). К этой группе принято относить Францию.

В свою очередь, третья группа включает в себя государства, национальное законодательство которых закрепляет в качестве способов защиты от недобросовестной конкуренции как нормы как общего, так и специального характера. Примером такого государства является Бельгия.

Российское конкурентное законодательство, во многом в силу исторических аспектов развития нашего государства, ещё не успело сформироваться как целостное явление, в связи с чем делать категоричные выводы о его месте в обозначенной классификации представляется затруднительным. Между тем, дефиниция недобросовестной конкуренции в контексте сравнительно-правового анализа представляется весьма интересным объектом для исследования. В ст. 4 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» [2] содержится определение термина «недобросовестная конкуренция», под которой подразумевается совершение любых действий, подпадающих под категорию «конкуренция», но противоречащих законодательству Российской Федерации, сложившимся обычаям делового оборота, соображениям добропорядочности, справедливости, и разумности; влекущих или способных повлечь неблагоприятные последствия в виде убытков или вреда деловой репутации конкурентов. Наличие в данном положении закона оценочных категорий «добропорядочность», «разумность», и «справедливость» вызывает затруднения в правовой квалификации действий хозяйствующих субъектов и неизбежно порождает субъективизм в трактовке. Анализ зарубежных актов конкурентного законодательства показывает, что при определении

недобросовестной конкуренции ряд законодателей избегает применения в дефинитивной норме оценочных критериев. Так, например, закон Королевства Швеция «О недобросовестной конкуренции» определяет исследуемое понятие в качестве совокупности средств, противоречащих закону и торговым обычаям, и причиняющих вред конкурентам. В положении также указано, что эти действия могут быть совершены как умышленно, так и по неосторожности [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что в антимонопольное законодательство ряда зарубежных стран, несмотря на закрепление на международном уровне определения недобросовестной конкуренции, также были внесены соответствующие дефинитивные нормы. Быть может, законодатель внес определения в текст законов с целью учесть некоторые особенности правоприменения в своих национальных системах, однако конкуренция как явление носит межнациональный характер. И в целях гармонизации мирового сообщества в сфере правового регулирования общественных отношений, было бы вполне логичным применять общий термин. В противном случае применение права при регулировании отношений, осложненных иностранным элементом, становится неудобным, что противоречит доктринальным понятиям о свойствах и характеристиках правовой процедуры [7].

#### **Использованные источники:**

1. Конвенция по охране промышленной собственности (Заключена в Париже 20.03.1883) (ред. от 02.10.1979) // Закон. № 7. 1999;
2. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 10.01.2016) «О защите конкуренции» // Российская газета. № 162, 2006, 27 июля;
3. Еременко, В. И. Законодательство о пресечении недобросовестной конкуренции за рубежом // Советское государство и право. 1991. № 12. С. 117-119;
4. Еременко, В. И. О пресечении недобросовестной конкуренции // Вопросы изобретательства. 1992. № 1-2. С. 29;
5. Городов, О. А. Недобросовестная конкуренция: теория и правоприменительная практика // Статут. 2008. С. 36;
6. Пирогова, В. В. Европейское законодательство против недобросовестной конкуренции: от Парижской конвенции до новой Европейской директивы // Законодательство и экономика. 2006. № 4. С. 17-18;
7. Ланг, П. П. Правовая процедура как элемент юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013. №58. С. 63-66.

*Минкин А.В., к.ф.-м.н.  
доцент  
Аглямзянов Н.А.  
студент 4-го курса  
ФГАОУ ВО КФУ  
Россия, г. Елабуга*

## **АНАЛИЗ И ОПИСАНИЕ АРМ ДИСПЕТЧЕРА ДЛЯ МАЛЫХ НЕ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВЛАДЕЮЩИХ АВТОПАРКОВКОЙ**

Практически каждое предприятие в мире, на котором организован некоторый производственный процесс имеет свою автопарковку. С одной стороны, это может быть автопарковка организованная для сотрудников и гостей предприятия, а с другой стороны – это производственная необходимость.

Большинство компаний мира, давно осознало, что успех на финансовом рынке невозможен без использования современных информационных технологий. Такая же ситуация складывается и с предприятиями занятыми в производственных и др. отраслях народного хозяйства. При этом, для случая малых предприятий, автоматизация процесса является одним из ключевых факторов интенсивного и эффективного развития предприятия. В нашем случае, автоматизация автопарковки является актуальной задачей, для решения которой, нам необходимо провести анализ существующих разработок, и при этом попытаться найти свое решение для организации АРМ диспетчера предприятия.

Основной задачей программного обеспечения является фиксация события, происходящего в системе. В любой момент времени можно получить информацию о автомобилях, которые находятся на автостоянке, наличии служебного автотранспорта и т.п. При необходимости система позволяет блокировать любые зарегистрированные в ней карты. Также предусмотрен усиленный режим контроля выезда автотранспорта, когда после получения разрешения на выезд от программных элементов системы автоматически отправляется контрольный запрос оператору на подтверждение действия. В основном, парковочное оборудование дает возможность подключать дополнительные устройства звуковой и световой сигнализации, а также и видео идентификации для предотвращения угонов автомобилей с территории автостоянки.

На данный момент большинство предприятий используют примитивную систему КПП автостоянки. Используемое ПО на подобного

рода, автостоянках, представляет собой, как правило либо элементарное электронное управление шлагбаумом, ручное управление базами данных, с помощью вычислительной техники, человеком [1]. Так же существуют современные системы полностью автоматизированных автостоянок, которые не требуют вмешательства человека в работу автостоянки, данные системы являются крайне удобными, но так же имеют достаточно высокую цену на Российском рынке. Так же имеется огромное количество подобных компаний, но минусом их услуг является крайне высокая цена за автоматизацию автостоянки, что по большей части и является главной проблемой для большого процента фирм на территории России [2]. Исходя из предоставленной информации следует более подробно изучить используемые системы автостоянок ориентируясь на запросы и финансовые возможности организаций РФ.

Система автоматизации автомобильной парковки «VECTOR\_AP» [3]. Она применяется на парковках, которые располагаются на открытых площадях, в подземных и многоэтажных паркингах, имеющих один или несколько въездов и выездов. Наряду с этими системами можно упомянуть и автоматизированный парковочный комплекс «sPARK» [4]. В которой доступны функции ведения автоматического учета клиентов, учета времени нахождения автомобиля на стоянке, регистрирования действий оператора в системе, контроля повторного въезда автомобиля, ведение протокола кассовых операций и многое другое. Также для автоматизации автостоянок используют систему «PERCo-PARKING» [5], которая предназначена для организации контроля въезда (выезда) транспортных средств на автомобильную стоянку и автоматизации расчетов за пользование парковочными услугами.

#### Заключение

Проведя анализ существующей среднестатистической информационной системы автостоянки и программного обеспечения обслуживающего данные системы можно сделать следующий вывод:

1. При отсутствии автоматизации на рабочем месте, наблюдается невысокая скорость обслуживания автостоянки
2. Заметно снижается уровень безопасности в отсутствии использования электронных систем идентификации
3. Незначительно возрастает уровень затрат на обслуживание при использовании информационных систем

В отличие от систем использующих информационные технологии, можно привести ряд показателей, которые не улучшают работу системы:

1. Обладает человеческий фактор (В случае использования человеческих ресурсов)
2. Ненадежность используемых пропускных документов (при использовании аналоговых документов)
3. Большое количество ручных работ (В случае использования человеческих ресурсов)

1 – Уровень скорости работы достаточно низок, из за большого количества ручной работы. Таких как, проверка документов, открытие/закрытие шлагбаума, обработка входящей/исходящей информации и т.д. Так же учитывая человеческие факторы такие как, усталость, сонливость и др. которые напрямую влияют на скорость работы, всей системы.

2 – Уровень безопасности находится на приемлемом уровне, но наличие в системе безопасности человеческого фактора, делает систему уязвимой, поскольку такие аспекты как усталость, невнимательность и т.д. могут привести к нарушению работоспособности системы и привести к чрезвычайной ситуации.

3 – За счет наличия таких затрат как заработная плата, социальные выплаты, оборудование и отопление рабочего помещения мы имеем высокий уровень затрат.

4 – Человеческий фактор - является самым главным минусом предоставленной системы, поскольку учитывая его, можно смело заявить, что любой компонент является не стабильным и уязвимым. Человеческие фактор влияет на такие компоненты как:

- Скорость обслуживания
- Уровень безопасности
- Скорость обработки документов и информации
- Стабильность системы

5 – Используемые пропускные документы системы являются не надежными, поскольку являются аналоговыми, и легко поддаются подделке, так же имеют низкую скорость обработки предоставляемой информации.

6 – Большое количество ручных работ влияет на ряд основных факторов, замедляя скорость работы, понижая уровень безопасности, и т.д.

#### **Использованные источники:**

1. Кузнецов Е.С.– Применение компьютерной техники на автомобильном транспорте США. – М., 2010. – 62 с. – (Автомоб. трансп. Сер. Техн. эксплуатация и ремонт автомоб.: Обзор. информ. / М-во автомоб. трансп. РСФСР, ЦБНТИ; JSSN 0202–0998; Вып.1).
2. Мороз С.М.– Автоматизация контроля состояния и работы автомобилей с использованием бортовых систем – М., 2010. – 48 с. – (Автомоб. трансп. Сер. Техн. эксплуатация и ремонт автомоб.: Обзор. информ. / М-во автомоб. трансп. РСФСР, ЦБНТИ; JSSN 0202–0998; Вып. 3).
3. Автоматизированная система автопарковки VECTOR\_AP [Электронный ресурс]: Режим доступа: [http://www.centersb.ru/katalog\\_parking\\_perco.htm](http://www.centersb.ru/katalog_parking_perco.htm) (дата обращения: 12.12.2015).
4. Автоматизированная система автопарковки sPARK [Электронный ресурс]: Режим доступа: [http://www.mct-group.ru/production/programmnoe\\_obespechenie/spark\\_programmnjj\\_kompleks\\_](http://www.mct-group.ru/production/programmnoe_obespechenie/spark_programmnjj_kompleks_)

[dlya\\_upravleniya\\_avtomatizirovannjmi\\_parkovkami.html](#) (дата обращения: 14.12.2015).

5. Автоматизированная система автопарковки PERCo-PARKING [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.systems-control.ru/Catalog/uprdost-perco-s.htm> (дата обращения: 16.12.2015).

*Мирная Е.В.  
студент 4 курса  
ИСОиП (филиал) ДГТУ  
Россия, г. Шахты*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ СЕРВИСНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ МУП г. ШАХТЫ БТИ)**

**Аннотация.** Важность бизнес-среды для развития любого предприятия на рынке сервиса бесспорно, в статье предлагаются некоторые мероприятия по повышению деловой среды за счет сервисных мероприятий на примере МУП г. Шахты БТИ.

**Ключевые слова.** Рынок недвижимости, сервис, деловая среда.

Любая организация находится и функционирует в среде. Каждое действие всех без исключения организаций возможно только в том случае, если среда допускает его осуществление.

После перехода России к рыночным отношениям, стало образовываться большое количество предприятий на рынке недвижимости. И основной задачей этих организаций стало выживание в такой среде. Эта бизнес - среда стала подвижной и неопределённой. Чтобы выжить организациям рынка недвижимости приходится обращать внимание и считаться со всеми факторами внешней среды.

В настоящее время в России стали вплотную подходить к проблеме выживания организаций во внешней среде и смягчению воздействия факторов внешней среды на рынке недвижимости. Проблема – это нехватка квалифицированных менеджеров и эффективных сервисных мероприятий. Внешняя среда является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на рынке недвижимости. Организация находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым себе возможность выживания. Но ресурсы внешней среды не безграничны. И на них претендуют многие другие организации, находящиеся на рынке недвижимости. Поэтому всегда существует возможность того, что организация не сможет получить нужные ресурсы из внешней среды. Задача стратегического управления состоит в обеспечении такого взаимодействия организации со средой на рынке недвижимости, которое позволяло бы ей поддерживать ее потенциал на уровне, необходимом для достижения ее целей, и тем самым давало бы ей возможность выживать в долгосрочной перспективе [1].

Для того чтобы определить стратегию поведения организации и

провести эту стратегию в жизнь, руководство должно иметь углубленное представление не только о внутренней среде организации, ее потенциале и тенденциях развития, но и о внешней среде, тенденциях ее развития и месте, занимаемом в ней организацией.

Деловая среда – это часть внешней среды, которая составляет непосредственное окружение организации. К деловой среде предприятия сферы недвижимости относится все, что, находясь за ее пределами, взаимодействует с ней и оказывает непосредственное влияние на нее в целом или ее отдельные части. Деловая среда формируется в процессе деятельности предприятия сферы недвижимости и со временем меняется. В некоторых случаях факторы внешней среды начинают оказывать сильное влияние на конкретную фирму сервиса и становятся частью ее делового окружения. Деловая среда меняется, если предприятие сферы недвижимости меняет стратегию, сферу деятельности, оказываемые услуги, рынки и т.п.

Под сложностью деловой среды понимается число факторов, на которые предприятия сферы недвижимости обязаны реагировать, а также уровень вариативности каждого фактора [1].

Сложность деловой среды обусловлена тем, что есть множество разнородных элементов, взаимодействующих друг с другом и влияющих на организацию. Простая деловая среда состоит из трех-четырех групп однородных элементов.

Итак, можно с уверенностью сказать, что внешние условия существования предприятий сферы недвижимости не менее важны для нее, чем внутренние компоненты и ресурсы, т.е. деловая среда, как часть внешней среды, один из наиболее важных моментов благополучного существования организации.

МУП г.Шахты БТИ занимается технической инвентаризацией и переоценкой жилых и нежилых строений всех форм собственности. Для совершенствования деловой среды за счет внедрения сервисных мероприятий можно предложить следующее:

- 1) Внедрение программы «Оценка недвижимости»;
- 2) Совершенствование организационной структуры, путем внедрения кадастрового инженера;
- 3) Разработка кодекса профессиональной этики.

Программа «Оценка недвижимости» предназначена для определения рыночной стоимости объектов недвижимости и земельных участков с последующим составлением отчета следующими методами [3]

На основе заведенной пользователем базы данных сделок купли – продажи объектов недвижимости, аналогичных оцениваемому, программа позволяет методами статистики и сравнения продаж, определить стоимость оцениваемого объекта.

Мероприятие полностью направлено на повышения качества услуг клиентов и скорости обслуживания.

Работы по проведению межевания – достаточно кропотливая и

трудоемкая работа, которая требует большой ответственности и грамотного подхода. Каждый случай с земельным участком практически всегда индивидуален, поэтому надежней всего обращаться только к квалифицированным специалистам, которые способны решить все вопросы с землей [4]. Кадастровые инженеры МУП г. Шахты БТИ должны обладать необходимыми навыками в проведении работ по межеванию земельных участков.

Кадастровый инженер МУП г. Шахты БТИ будут проводить сбор и анализ информации, при необходимости заказывать сведения на земельный участок и его смежников, выезжать на местность для детального определения границ и проводить различные согласования в органах местного самоуправления.

Для оказания услуг по земельным работам необходимо вступление в саморегулируемую организацию. МУП г.Шахты БТИ, проанализировав предлагаемые организации, выбирает Некоммерческое партнерство «Кадастровые инженеры Юга» [2].

Внедрение новой должности расширит спектр услуг, повысит деловую репутацию организации и принесет дополнительную прибыль.

Кодекс профессиональной этики и служебного поведения работников МУП г.Шахты «Бюро технической инвентаризации» должен быть разработан в соответствии с положениями Конституции Российской Федерации, Трудового кодекса Российской Федерации. Цель Кодекса — закрепление корпоративных ценностей МУП г. Шахты «БТИ», этических норм и правил поведения сотрудников МУП г. Шахты «БТИ», обеспечение осознания сотрудниками своей роли в реализации миссии Предприятия перед клиентами.

Кодекс представляет собой свод общих принципов профессиональной служебной этики и основных правил служебного поведения, которыми должны руководствоваться работники предприятия независимо от занимаемой ими должности.

Кодекс содержит нормы и правила поведения сотрудников МУП г.Шахты БТИ, которые основаны на принятых Предприятием ценностях и философии Предприятия (рис.1).



Рис. 1 – Основные разделы этического кодекса

Знание и соблюдение работниками положений Кодекса является одним из критериев оценки качества их профессиональной деятельности и трудовой дисциплины.

Все мероприятия полностью направлены на повышения расширения спектра услуг, привлечение клиентов и повышение конкурентоспособности.

#### **Использованные источники:**

1. Деловая среда организации [Электронный ресурс] / режим доступа: <http://studopedia.ru> свободный (дата обращения 17.05.2016г.);
2. Кадастровые инженеры Юга свободный [Электронный ресурс] / режим доступа: [proSRO.ru](http://proSRO.ru) (дата обращения 16.05.2016г.) Программа «Оценка недвижимости» [Электронный ресурс] / режим доступа: [soft.oszone.net](http://soft.oszone.net) свободный (дата обращения 16.05.2016г.);
3. Что такое межевание [Электронный ресурс] / режим доступа: [prozhivem.com](http://prozhivem.com) свободный (дата обращения 20.05.2016г.).

*Миронова Н.В.  
студент 4го курса  
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»  
Россия, г. Орел*

### **ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ**

Термин «репутация» в словаре толкуется как «создавшееся общее мнение о достоинствах или недостатках кого-либо, общественная оценка» [6]. В.И. Даль переводит репутацию как «славу человека, добрую и дурную, как и чем кто слышет, общее мнение о ком-то [1]. С.И. Ожегов видит под репутацией «приобретаемую кем-нибудь общественную оценку, общее мнение о качествах, достоинствах и недостатках кого-нибудь» [3].

В законодательстве же понятие «деловая репутация» стоит в одном ряду с понятиями «честь» и «достоинство». В толковом словаре русского языка говорится, что «честь – это достойные уважения и гордости

моральные качества и этические принципы общества», а «достоинство – совокупность высоких моральных качеств, а также уважение этих качеств в самом себе». В юридическом словаре деловая репутация описана как «оценка профессиональных качеств конкретного гражданина, в том числе занимающегося предпринимательской деятельностью, либо юридического лица».

Делая вывод из вышперечисленного, можно сказать, что под честью следует видеть общественную оценку, под достоинством – личную самооценку человека, а под деловой репутацией – общественную оценку деловых качеств, профессиональных достоинств и недостатков.

Понятия «честь» и «деловая репутация» имеют сходное значение, при этом честью как нематериальным благом обладают только физические лица, а деловой репутацией – физические и юридические.

Использование деловой репутации работника заключается в возможности извлекать из нее полезные свойства в целях упрочения своего положения в компании работодателя, а также на рынке труда в целом. В ряде случаев репутация работника может иметь денежную оценку и учитываться в балансе юридического лица, если работодатель и работник достигли об этом соглашения (законодательные возможности для этого имеются). При соответствующей стоимостной оценке такая репутация может быть передана иным лицам в составе имущественного комплекса компании работодателя, либо быть объектом денежных сделок.

Деловая репутация может делиться по нескольким критериям (рис.1)



Рисунок 1. Классификация деловой репутации.

Каждый вид деловой репутации предполагает свое определение, учитывающее особенности содержания деловой репутации. Исходя из вышеприведенного анализа, под деловой репутацией работника следует понимать представление работодателя, сотрудника, иных связанных с ними лиц о профессионально важных и личностных качествах работника, врожденных и (или) сформированных на прежнем месте работы или учебы, сложившееся в результате оценки этих качеств, основанной на нормативно

закрепленных и научно обоснованных методиках. Таким образом, понятие деловой репутации работника имеет два аспекта – внешний (объективный) и внутренний (субъективный). Внешний заключается в признании человека равноправным участником трудовых отношений, обладающим определенным набором профессионально важных и личностных качеств, которые он реализует в трудовом процессе. Внутренний аспект заключается, на наш взгляд, в способности сотрудника самому оценивать свои профессионально важные качества, соотносить личностную оценку с существующим мнением трудового коллектива и работодателя. С функциональной точки зрения деловая репутация как элемент трудовых отношений и рынка труда должна быть отграничена от таких смежных понятий, как коммерческая репутация, имидж, доброе имя, честь и достоинство, социальный престиж, деловые качества, профессионально важные качества, нематериальный актив, субъективное право, объект права. Наделяя того или иного работника правом на деловую репутацию (путем включения условия о деловой репутации в трудовой и (или) коллективный договор), государство и работодатель должны обеспечивать систему гарантий, необходимую для ее защиты, предупреждения на нее посягательств, а также предусматривающую ответственность работодателя.

Но рассмотрим еще один вид деловой репутации, как отдельного идентифицируемого объекта бухгалтерского учета. Данное определение приводится в Международном стандарте финансовой отчетности IFRS 3 «Объединения бизнеса». Деловая репутация первоначально оценивается по себестоимости, которая равна превышению затрат на объединение бизнеса над долей организации-покупателя в чистой справедливой стоимости идентифицируемых активов, обязательств и условных обязательств. Стоимость объединения бизнеса включает в себя: как уплаченные денежные средства или возмещения, полученные продавцом, так и затраты, относимые на приобретение услуг.

При определении деловой репутации важно произвести идентификацию активов, которые должны признаваться отдельно по состоянию на дату приобретения, обязательств (отток ресурсов, и справедливая стоимость) и условных обязательств.

При этом, если все перечисленное не соответствует установленным критериям, то это скажется на сумме, признаваемой в качестве деловой репутации. Покупатель, приобретая бизнес, платит не только за некоторый комплекс идентифицируемых активов, но и за человеческие ресурсы, клиентскую базу, торговую марку и иные подобные статьи, которые сложно бывает оценить и признать в качестве отдельного актива.

Деловая репутация организации имеет два аспекта: качественный и количественный. [5]. Положительную деловую репутацию следует рассматривать как надбавку к цене, оплачиваемую организацией – покупателем в ожидании будущих экономических выгод, которые могут принести приобретенные неидентифицируемые активы [2].

В стандарте IFRS 3 большое внимание уделяется информации в финансовой отчетности о деловой репутации организации. Важно обосновать появление деловой репутации. Для этого требуется раскрытие информации о суммах, признанных на дату приобретения для каждого класса активов, обязательств и условных обязательств приобретаемой организации, а также их балансовой стоимости, определенной непосредственно перед объединением; описать факторы, обусловившие такое значение стоимости, которое привело к признанию деловой репутации, необходимо описать каждый нематериальный актив, признанный отдельно от деловой репутации, а также разъяснить причины, в силу которых справедливая стоимость нематериальных активов не могла быть достоверно оценена. Для того чтобы пользователи финансовой отчетности могли оценить изменение балансовой стоимости деловой репутации в течение периода, организация должна раскрывать информацию о балансовой стоимости деловой репутации на начало и конец периода, показывая отдельно валовую сумму и накопленные убытки от обесценения на начало периода, а также информацию об убытках от обесценения, признанных в течение периода. При наличии отрицательной деловой репутации требуется описание характера и величины этой деловой репутации, признанной в отчете о прибылях и убытках, а также указать линейную статью в отчете о прибылях и убытках, в которой признана эта репутация.

#### **Использованные источники:**

1. Даль, В. Толковый словарь живого великорусского языка : в 4 т. – Т. 4 / В. Даль. – М. : Русский язык, 1991. – С. 93.
2. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Проблемы учета деловой репутации организации // Экономика и предпринимательство.- 2014.- № 6 (47).- С. 484-486.
3. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М. : Русский язык, 1992. – С. 700.
4. Пономарева Н.В., Ковалева Л.И. Управление стоимостью деловой репутации организации // European science review.- 2014.- № 3-4.- С. 209-215.
5. Пономарева Н.В. Современные теоретические концепции и международная практика учета деловой репутации, возможность их адаптации в России // Экономика и предпринимательство.- 2014.- № 12-3 (53-3).- С. 540-544.
6. Современный словарь иностранных слов. – М. : Русский язык, 1992. – С. 528.

*Митина А.К.  
студент 4го курса  
Виноградова Ю.А.  
студент 4го курса  
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»  
Россия, г. Орел*

## СЕГМЕНТНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

**Аннотация.** В статье раскрывается понятие сегментной, рассмотрены нормативные документы, регулирующие составление такого рода отчетности, с указанием их принципов и общих положений. Проведен анализ отличий информации, касающейся сегментной отчетности, Международного стандарта финансовой отчетности 8 «Операционные сегменты» от информации Российского Положения по бухгалтерскому учету 12/2010 «Информация по сегментам».

Сегментная отчетность представляет собой финансовую информацию какой-либо организации (компании) о производимых ею товарах и услугах по сегментам, раскрывающую реальные показатели работы организации за предшествующие отчетные периоды.

Актуальность данной темы состоит в том, что на основе только одной бухгалтерской отчетности, составляемой организациями, невозможно получить информацию в отраслевом разрезе, учитывая при этом географическое положение рынков сбыта.

Информация, которая содержится в сегментной отчетности, представляет собой основу для проведения финансового анализа, имея существенное значение, необходимое для принятия управленческих решений[1]. Таким образом, сегментную информацию можно рассматривать как необходимую для удовлетворения потребностей пользователей финансовых отчетов.

Рассмотрим нормативное регулирование составления сегментной отчетности предприятий.

Ранее существовал Международный стандарт финансовой отчетности (Далее – МСФО) 14 «Сегментная отчетность», который прекратил свое существование, и взамен которого вступил в силу МСФО (IAS) 8 «Операционные сегменты» с 25.11. 2011 г. Однако данный стандарт фактически утратил свою силу в связи с изданием Приказа Министерства финансов №217н от 28.12.2015 г., который с 9 февраля 2016 г. ввел в действие Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 8 «Операционные сегменты», полностью заменивший МСФО 14.

Основной принцип действия IFRS 8 заключается в том, что «организация должна раскрыть информацию, чтобы позволить пользователям ее финансовой отчетности оценить характер и финансовое влияние, оказываемое видами деятельности, которые осуществляет организация, а также разновидностями экономических условий, в которых она действует»[2].

В данном Международном стандарте также даются основные термины, касающиеся сегментной отчетности, раскрывается сфера применения стандарта, четко и полно описывается, какую информацию по сегментам организация может раскрывать, а какую нет, и так далее.

Помимо Международных стандартов, регулирующих сегментную

отчетность экономических субъектов, существуют также Российские стандарты, одним из которых является Положение по бухгалтерскому учету (Далее – ПБУ) 12/2010 «Информация по сегментам», утв. Приказом Минфина РФ от 08.07.2010 г. №143н.

Данное ПБУ «устанавливает правила формирования и представления информации по сегментам в бухгалтерской отчетности коммерческих организаций (кроме кредитных организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации»[3].

ПБУ 12/2010 также как и МСФО 8 призвано регулировать порядок составления и предоставления сегментной отчетности экономическими субъектами. Однако между ними существуют и различия. Рассмотрим некоторые из них (Таблица 1).

Таблица 1 – Анализ отличий РПБУ 12/2010 «Информация по сегментам» от МСФО 8 «Операционные сегменты»

МСФО 8 «Операционные сегменты»	РПБУ 12/2010 «Информация по сегментам»
1	2
Предприятия, использующие «матричную» форму организации, выделяют операционные сегменты, руководствуясь целью данного стандарта.	Не содержится отдельных указаний применительно к организациям, деятельность которых организована в матричной форме.
Требуется раскрывать информацию о поступлениях внеоборотных активов, за некоторыми исключениями.	Нет прямого требования раскрывать информацию о поступлении внеоборотных активов. Такая информация подлежит раскрытию лишь в случае представления ее полномочным лицам организации на систематической основе.
Информация, отражающая сверку итоговых показателей по всем отчетным сегментам, раскрывается вместе с описанием всех существенных статей, формирующих разницу между этими показателями.	Отсутствует прямое требование описания (выделения) всех существенных статей, которые показывают, как эти показатели увязаны между собой.
Операционные сегменты определяются на основе информации внутренних отчетов.	При выделении сегментов учитываются и другие источники информации (например, информация из СМИ).
Требуется раскрытие информации по предприятию в целом, в том числе о продукции, услугах, основных покупателях и т.д. Данная информация	Организация может не раскрывать данную информацию, исходя из принципа рациональности. Кроме того, в данном Положении не содержится специальных

должна раскрываться даже в том случае, если организация имеет только один сегмент.	указаний для случаев, когда организация имеет только один сегмент.
Термин «полномочные лица организации» подразумевает функцию, а не определенную должность, соответственно, предприятие не может иметь более одного полномочного лица.	Не содержится дополнительных пояснений или указаний в отношении термина «полномочные лица организации».
Предприятие может раскрывать информацию о прибылях и убытках по каждому сегменту только в том случае, если полномочное лицо организации регулярно получает такие данные.	Общая величина активов по каждому сегменту подлежит обязательному раскрытию.

В соответствии с МСФО 8 и ПБУ 12/2010 организациям могут объединять два или более операционных сегмента для формирования «отчетных сегментов» в том случае, если они обладают сходными экономическими характеристиками и соответствуют предусмотренным критериям агрегирования [4].

Подводя итог анализа отличий МСФО 8 от ПБУ 12/2010, можно прийти к выводу о том, что Международный стандарт более конкретизирован и носит обязательный характер, в отличие от российского Положения, которое носит рекомендательный характер и содержит меньше запрещающих положений.

Однако ситуация в Российской Федерации складывается совсем наоборот, так как в рамках нашей страны МСФО носит рекомендательный характер, и многие предприятия предпочитают следовать все же указаниям, которые содержатся в ПБУ. С 2018 года Российская Федерация полностью перейдет на применение Международных стандартов финансовой отчетности в связи с внедрением новой программы перехода РФ на МСФО.

#### **Использованные источники:**

1. Вахрушина М.А. Анализ финансовой отчетности: Учебник. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 8 «Операционные сегменты», утв. Приказом Министерства финансов РФ от 28.12.2015 г. №217н.
3. Положение по бухгалтерскому учету 12/2010 «Информация по сегментам», утв. Приказом Минфина РФ от 08.07.2010 г. №143н.
4. Пономарева Н.В. Агрегирование отчетной информации по сегментам деятельности // Глобальные экономические вызовы современного мира: Материалы Международной научно-практической конференции. (Краснодар, 21 декабря 2015г.) Издательство: Краснодарский центр научно-технической информации (ЦНТИ). 2015.- с. 111-115.
5. Пономарева Н.В. Внедрение сегментарной отчетности в учетно-аналитическую систему агрофирм. В сборнике: Экономический рост и

тенденции развития АПК: теория и практика. Научно-методическая конференция молодых ученых.- 2005.- С. 205-207.

*Михайленко А.А.  
студент  
факультет «Финансы и кредит»  
Неводова И.А.  
сотрудник  
кафедра финансов  
ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»  
Россия, г. Краснодар*

### **УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНИМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ**

**Аннотация:** *в статье рассмотрены теоретические аспекты формирования источников покрытия внешнего государственного долга, проведен анализ динамики внешнего долга РФ, так же предложены мероприятия по сокращению внешнего государственного долга РФ.*

**Ключевые слова:** *управление государственным долгом, внешний долг, государственные займы.*

Управление государственным долгом - совокупность мероприятий государства по выплате доходов кредиторам и погашению займов, изменению условий уже выпущенных займов, определению условий выпуска новых государственных ценных бумаг. Согласно статье 101 БК РФ управление государственным долгом РФ осуществляется Правительством РФ либо уполномоченным им Министерством Финансов.

Внешний долг образуется вследствие притока в страну ссудного капитала и появления от этого обязательств по погашению этих кредитов, ссуд, займов в виде процентов.

Внешний долг страны имеет как негативные, так и позитивные аспекты. К первым относят тяжесть обслуживания долга, появление экономической и политической зависимости от кредиторов, неэффективное использование заемных средств. Во вторую группу стоит отнести результаты эффективного использования заёмных средств, которые стимулируют экономику, не порождая трудностей с обслуживанием долга.

Формирование федерального бюджета Российской Федерации последние годы происходит чрезвычайно сложно. Низкие цены на нефть приводят к сокращению фактических доходов, поступающих в бюджет. В России наблюдается дефицит бюджета, который пополняется государственными заимствованиями. Основными источниками финансирования дефицита федерального бюджета в 2016-2017 годах будут выступать государственные заимствования и поступления от приватизации федеральной собственности.

Чрезмерный рост внешнего долга угрожает национальной безопасности страны, означает фактическое ее банкротство. Управление

внешним долгом должно осуществляться на стадии привлечения внешних займов, их использования и погашения. В РФ в качестве источника погашения внешнего долга используют новые заимствования. В области управления внешним долгом первоочередными задачами для РФ являются:

1) оптимизация структуры долга (по срочности - необходимо привлекать средне- и долгосрочные кредиты; по видам долга - расширять круг используемых финансовых инструментов, например, за счет своповых соглашений; по доходности - расширять эмиссию ценных бумаг, учитывать соотношение рублевой и валютной доходности);

2) использование проектов, финансируемых связанными кредитами;

3) конверсия внешнего долга - обмен долга на национальную валюту (своп в национальные активы); выкуп долга с дисконтом; обмен долга на экспорт; обмен долга на собственность; обмен долга на долг;

4) управление внешними финансовыми активами - инвентаризация российского имущества за рубежом, попытаться вернуть долги России и российское золото, находящееся за рубежом.

Управление государственным долгом должно соответствовать критериям эффективности, т.е. удовлетворять определенным оптимальным параметрам долга по объему, структуре, расходам на обслуживание и другим показателям. Задача государства – удерживать долг в таких оптимальных параметрах, которые создают наиболее благоприятные условия для развития страны, исполнения принятых бюджетных обязательств и полномочий, обеспечения финансовой безопасности страны.

Структура внешнего долга представляет собой группировку долговых обязательств РФ по установленным видам долговых обязательств.

Основные параметры, характеризующие величину и структуру и внешнего государственного долга отражены в Рисунке 1 [4].

Рисунок 1- Структура внешнего долга Российской Федерации

## Структура внешнего долга(%)на 01.03.2015 года



В целом можно выделить отрицательные моменты в вопросе государственного внешнего долга: повышается общий объем долга, что усиливает долговую нагрузку на экономику.

Как финансовое обязательство, внешний государственный долг должен погашаться. Основными источниками погашения государственного долга являются:

- бюджет государства;
- золотовалютные резервы;
- собственность государства;
- новые заимствования.

Все государственные внешние заимствования России можно разделить на две группы – бюджетозамещающие и инвестиционные, ориентированные на финансирование конкретных проектов.

Бюджетозамещающие займы направляются на поддержание бюджета государства и финансирование текущих выплат по покрытию внешнего долга, практически не используя по назначению. Использование этих кредитных ресурсов должно осуществляться по следующим направлениям:

- 1) развитие отдельных отраслей промышленности;
- 2) совершенствование технологий;
- 3) поддержание отечественных производителей, выпускающих импортозаменяющую продукцию.

Привлекаемые инвестиционные кредитные ресурсы ложатся на федеральный бюджет тяжелым грузом из-за накопившейся высокой задолженности российских пользователей перед федеральным бюджетом по возврату предоставленных им иностранных кредитных ресурсов, в том числе внешнего долга и процентов по нему. Для получения финансовой отдачи от инвестирования, привлечение инвестиционных займов следует связывать с технико-экономическими обоснованиями привлечения данных ресурсов.

Объем валютных резервов Банка России достаточен для покрытия обязательств по внешнему долгу в 2015 году – он более чем в три раза превышает срочные выплаты по долгам страны. На 01.12.2014 г. объем валютных резервов составил 373,7 млрд долларов США, а золотовалютных – 418,8 млрд долларов США [3].

Согласно графику выплат по внешнему долгу на сайте ЦБ РФ, в 2015 году государственным органам и компаниям предстоят выплаты в размере 125,3 млрд долларов США. Из них 101,6 млрд составляют выплаты непосредственно долга и 23,7 млрд – проценты.

Наиболее эффективным способом покрытия внешнего долга, минимизирующим совокупные издержки и максимизирующим сокращение номинального объема долга является его полная выплата, преимущественно за счет бюджетных денежных средств в соответствии с графиком, установленным ЦБ РФ.

Для долгосрочных обязательств применителен метод конверсии долга – процесса замены старого долга на новый актив. Для конверсии внешнего долга применяют три способа:

- 1) обмен «долга на экспорт»
- 2) обмен «долга на национальную валюту», называемого «долгом для развития».
- 3) сокращение долга путем недофинансирования бюджетной сферы.

Наиболее приемлемым для РФ методом можно считать первый вариант, поскольку Россия, обладая огромным запасом нефтегазовых продуктов, в состоянии погашать задолженность перед другими странами экспортными нефтью и газовым топливом, используя при оценке их стоимости биржевые показатели. Второй метод не возможно реализовать по причине «слабого» рубля, который не является свободно конвертируемой валютой. Недофинансирование бюджетной сферы возможно только при грамотной политике руководства страны и пересмотре процедуры исполнения бюджета государства, в котором должен стоять акцент на погашение внешнего государственного долга на долгосрочную перспективу.

В условиях рыночной экономики необходима разработка и реализация стратегии сдерживания роста государственного долга, которая должна

основываться на уменьшении стоимости его обслуживания и на согласовании динамики долга с темпами экономического роста.

Стратегия выхода из долговой ямы предполагает реализацию комплекса мер, таких как:

- 1) корректировка преодоления изменений финансово-кредитной, ценовой, налоговой и бюджетной систем;
- 2) создание специальной структуры, отвечающей за стабилизацию долговых отношений, помимо Банка России;
- 3) увеличение доли накопления в ВВП;
- 4) стимулирование потребительского спроса за счет отечественных товаров;
- 5) прекращение предоставления государственных гарантий.

Мобилизация внутренних ресурсов для сокращения внешнего долга должна подкрепляться конверсией долговых обязательств в частные прямые инвестиции. Операции «обмен долга на инвестиции» являются взаимовыгодными, т.к. позволяют оплачивать долговые обязательства не иностранной валютой, а рублями, и расширяют возможности по привлечению иностранных инвестиций в Россию. При этом средства, идущие на погашение внешнего долга, остаются в России.

#### **Использованные источники:**

1. Внешний долг РФ. Статистика с официального сайта Банка России // [www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit\\_statistics/debt\\_new.htm&pid=svs&sid=itm\\_34989](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_new.htm&pid=svs&sid=itm_34989)
2. Внешний долг РФ (аналитическое представление). Статистика с официального сайта Банка России // [www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit\\_statistics/debt\\_an\\_new.htm](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_an_new.htm)
3. Электронная газета «Гудок.RU». «Moody's: России хватит резервов для погашения долгов в 2015 г.» // [www.gudok.ru/economy/?ID=1242962](http://www.gudok.ru/economy/?ID=1242962)
4. Министерство Финансов Российской Федерации. Открытое Министерство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/om/>

*Михайленко А.А.  
студент  
факультет «Финансы и кредит»  
Блохина И.М.  
сотрудник  
кафедра финансов  
ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»  
Россия, г. Краснодар*

## **РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ РФ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

*Аннотация: в статье рассматриваются проблемные вопросы*

*состояния Российского рынка облигаций и перспективы его развития.*

**Ключевые слова:** *мировой рынок, фондовый рынок, облигации.*

В настоящее время рынок облигаций исполняет роль основного источника привлечения денежных средств на мировом финансовом рынке. Мировой рынок облигаций представляет собой совокупность операций размещения и приобретения иностранных облигаций на национальном рынке[4]. Для оценки современного состояния рынков, как правило, рассматривают такие развитые страны, как США, Великобритания, Япония. Но стран, в которых существует фондовый рынок гораздо больше.

К 2014 году структура мирового рынка ценных бумаг выглядела следующим образом (рисунок 1).

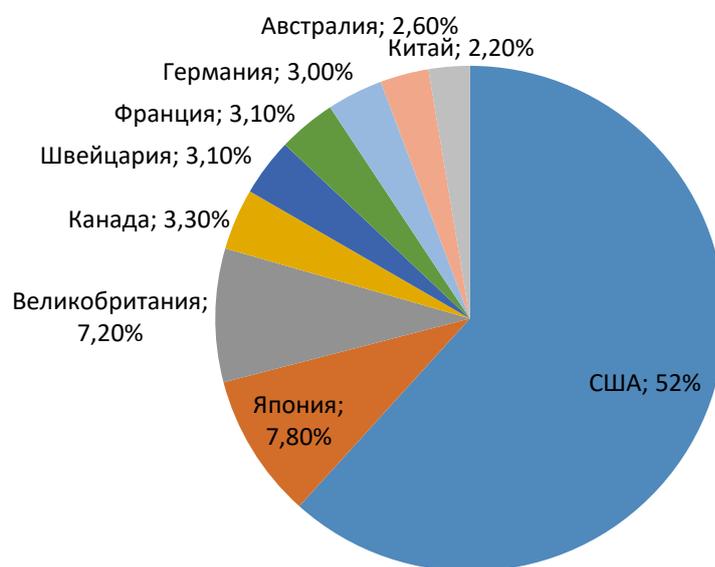


Рисунок 1 – Мировой фондовый рынков в 2015 г. [1]

Крупнейшую долю в мире по капитализации занимает рынок США с долей 52%, на втором месте рынок Японии, третье место занимает рынок акций Великобритании, четвертое место – Канада, на пятом месте идут Швейцария, Франция и Германия. Сегодня Российский фондовый рынок по капитализации не входит даже в первую десятку.

Российский финансовый рынок нельзя отнести к развитым финансовым рынкам. Отсутствие стабильности, незначительные объемы финансовых ресурсов, предлагаемых продаж, высокие риски характеризуют финансовый рынок как развивающийся.

Колебания российского фондового рынка в связи с обострением российско-украинских отношений. Любое обострение геополитической ситуации в мире приводит к увеличению уровня волатильности на мировом рынке, и на фондовом рынке в частности. За период 2013-2014 гг. индекс MSCI Russia (фондовый индекс российского рынка, входящий в группу

индексов развивающихся рынков MSCI EmergingMarkets) ни разу не отклонился от индекса для развивающихся стран больше, чем на 5%, а объем ежедневных торгов в России за три года упал более чем в два раза.

Развитие конфликта на востоке Украины и незамедлительная реакция на это России повлекло за собой финансовые санкции по отношению к РФ. Российские компании стали терять доступ к иностранным кредитам и рынкам капитала, а инвесторы стали отказываться от финансирования Российских проектов. Это повлекло падение капитализации фондового рынка РФ. В результате только за первое полугодие 2014 года индекс РТС потерял сразу 5%. В начале лета 2014 г. реализованная волатильность российского рынка в рейтинге BespokeInvestmentGroup составила 37,21%. Это самый высокий показатель среди 40 мировых финансовых рынков [2]. Это означает полную нестабильность рынка России.

Так, например, 22 августа после сообщения об отправке в Украину первого российского гуманитарного конвоя (без санкции Киева и Красного Креста) индекс ММВБ упал сразу на 1,7% за один день. Еще более резкое падение произошло на фоне заявления Петра Порошенко о вводе российских войск на территорию Украины. 28 августа индекс ММВБ откатился на 1,84%, а индекс РТС рухнул сразу на 3,47%. Но к началу октября 2014 г. российский фондовый рынок начал оживать. Это может быть связано с выводом войск с территории приграничной Украине Ростовской области.

В случае отсутствия в России системных реформ российский фондовый рынок начнет деградировать. Тогда можно будет ожидать исключения российских компаний из фондовых индексов, объединяющих акции развивающихся стран. Но в любом случае рынок ценных бумаг РФ останется привлекательным для высокорискованных инвестиций.

Рассматривая рынок облигаций РФ, можно выявить ряд проблем с его функционированием:

- рынок ценных бумаг РФ существует в изоляции – Российский фондовый рынок до сих пор функционирует отдельно от процессов, которые происходят в стране. Собственникам компаний преимущественно не важна стоимость компаний на бирже, перераспределение собственности и капитала происходит без участия рынка. Поэтому фондовый рынок использует лишь малая группа профессиональных игроков;

- несовершенство законодательной базы – в России отсутствует надежная судебная защита, оптимальные налоговые условия и защищающее инвесторов законодательство;

- отсутствие интереса у внутренних инвесторов – Московская межбанковская валютная биржа– это практически единственная крупная площадка для торгов на территории России. Но многие эмитенты выбирают зарубежные биржи, по причине несовершенства отечественной площадки. Также, многих российских аналитиков настораживает тот факт, что на российском рынке облигаций велика доля нерезидентов.

Для повышения ликвидности рынка и увеличения операций по

покупке облигаций, необходимо внедрение на биржу частных инвесторов с созданием подходящих для них условий. Такими условиями могут выступать дробление лота на торгах. Проведение совместной политики регуляторов рынка облигаций и эмитентов позволит расширить круг инвесторов. Уменьшение лота на рынке будет выступать альтернативой валютным депозитам. Стоит отметить, что укрепление доллара США повышает привлекательность еврооблигации, номинированных в этой валюте. Доходность по ним будет выгоднее, чем валютные депозиты, по причине повышенного уровня ставок.

Для больше эффективности функционирования рынка облигаций РФ Центральному банку необходимо предоставлять более полную и открытую информацию, чтобы каждый участник рынка мог полностью оценивать риск при вложении своих средств.

Рынок субфедеральных и местных облигаций в РФ выражен довольно низкой ликвидностью, так как рынок является довольно молодым и субъекты РФ не полностью используют возможности по привлечению средств в бюджет (до 2011 г. активно использовались льготными кредитами Министерства финансов). Для крупных субъектов с профицитом бюджета выходить на долговой рынок нет необходимости. А для мелких эмитентов кредитование в банках обходится дешевле выпуска облигаций. Стимулированием к развитию рынка муниципальных облигаций может служить лишь полный отказ от субсидий и субвенций государства в отношении бюджетов регионов[3].

Азиатские агентства рассматривают российских эмитентов как довольно выгодных, назначая им высокие рейтинги. А они, в свою очередь, означают более низкую доходность при размещении еврооблигаций. Таким путем российские компании могут диверсифицировать свои долги в условиях нестабильного курса рубля, снизив уровень долларовой задолженности и взяв на себя обязательства, которые номинированы в валюте, отличной от американской.

#### **Использованные источники:**

1. Блог об инвестициях на фондовом рынке // [www.activeinvestor.pro](http://www.activeinvestor.pro)
2. Инвестиции в России // [www.investmentrussia.ru](http://www.investmentrussia.ru)
3. Финансовый кризис в России в 2016 году // [www.financial-crisis.ru](http://www.financial-crisis.ru)
4. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Учебное пособие / И.В. Кирьянов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 264 с.

*Михайлова Н. С.  
студент магистратуры 1 курса  
Департамент Магистратуры  
Уральский государственный экономический университет  
Савченко Я. В., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
Россия, г. Екатеринбург*

## **ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

Аннотация. В статье рассматриваются основные тенденции развития различных сегментов рынка недвижимости Свердловской области в условиях кризиса.

Ключевые слова: рынок недвижимости, тенденции, Свердловская область, кризис, спрос, предложение.

*Mikhaylova N. S.  
undergraduate*

*1 course, Department of the Magistracy  
Ural State University of Economics  
Russia, Yekaterinburg  
Research supervisor:*

*Savchenko Ya. V., Candidate of Economic Sciences, associate professor*

### **ASSESSMENT OF TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF THE REAL ESTATE MARKET OF THE SVERDLOVSK REGION IN THE CONDITIONS OF CRISIS**

Summary: This article are considered the main tendencies of development of various segments of the real estate market of the Sverdlovsk region in the conditions of crisis.

Keywords: real estate market, trends, Sverdlovsk region, crisis, demand, offer.

Сейчас рынок недвижимости Свердловской области переживает напряжённую экономическую ситуацию. Декабрь 2014 года изменил привычные тенденции развития рынка недвижимости Свердловской области. В связи с неожиданным решением Центробанка о поднятии ключевой ставки с 10,5 до 17% в декабре 2014 года, на настоящий момент времени рынок недвижимости находится в посткризисном состоянии. За прошедшие тринадцать месяцев на вторичном рынке жилья Екатеринбурга и пригорода обозначились несколько основных тенденций, а именно:

- увеличение процентной ставки по ипотеке привело к снижению количества сделок (летом 2015 года) на –15 % ниже, чем за аналогичные месяцы прошлого года. Следствием этого явилось падение спроса на квартиры, что привело к росту объема предложения. Пик объёма предложений вторичного рынка жилья Екатеринбурга и пригорода пришёлся на 19 октября 2015 года и составил 11636 лотов, выставленных в базе УПН. Объём предложения вторичного рынка жилья Екатеринбурга и пригорода представлен на рисунке 1;

- такая ситуация не могла не отразиться на ценовых показателях. С середины февраля 2015 года стоимость жилья в городе начала снижаться. Пик средней стоимости 1 кв.м. вторичного рынка жилья Екатеринбурга и пригорода пришёлся на февраль 2015 года. Тогда 1 кв.м. вторичного рынка

жилья составил 76635 руб. Сейчас средняя стоимость квадратного метра жилья Екатеринбурга составляет 68832 руб. на 01.05.2016.

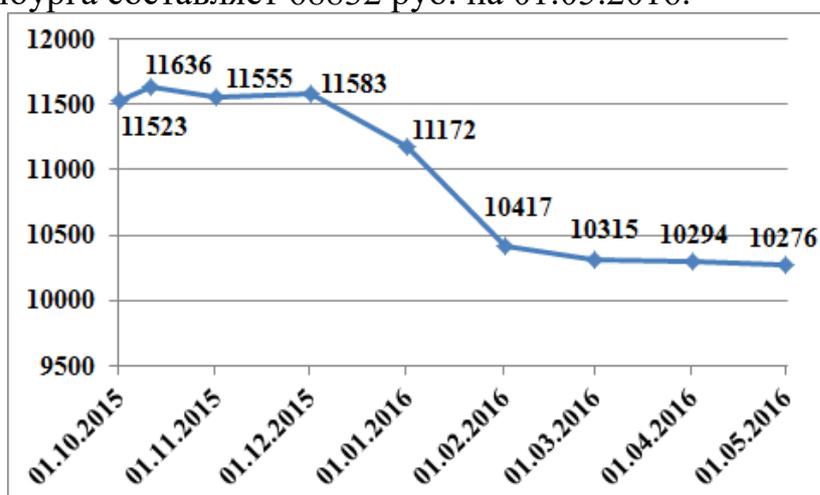


Рисунок 1 - Объём предложения вторичного рынка жилья Екатеринбурга и пригорода, руб.<sup>33</sup>

Динамика средней стоимости 1 кв.м. вторичного рынка жилья Екатеринбурга и пригорода, представлена на рисунке 2.

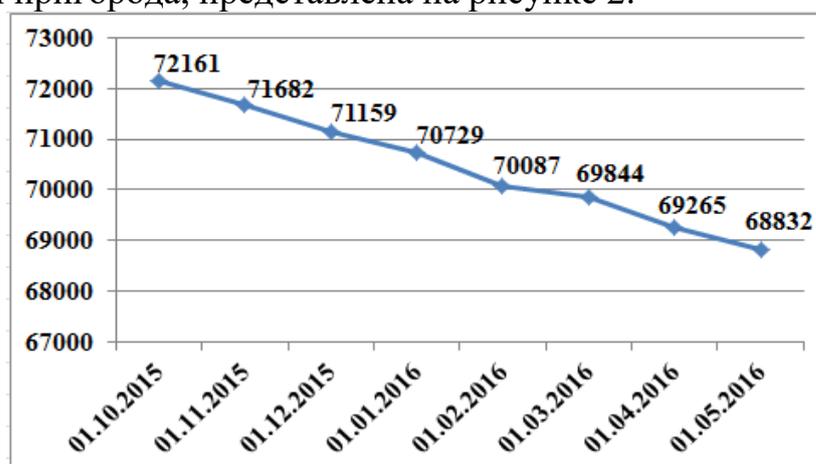


Рисунок 2 - Динамика средней стоимости 1 кв.м. вторичного рынка жилья Екатеринбурга и пригорода, руб.<sup>34</sup>

Причина происходящего сейчас кризиса на рынке недвижимости – это снижение покупательского спроса. А источником возникновения данной ситуации стала напряжённая экономическая и политическая сфера жизни общества. Можно заметить, что большая доля импортных товаров в общем потреблении и снижение курса рубля привели к тому, что людям приходится даже на продукты тратить больше денежных средств. Естественно, доступность крупных покупок, таких как недвижимость, сильно снижается. Кроме того, банковские организации стали в меньшем объёме выдавать кредиты и займы, поэтому потребительский спрос имеет тенденцию к снижению. А сократившийся спрос толкает цены на объекты недвижимости вниз. У людей отсутствует в свободном распоряжении большой объём

<sup>33</sup> Составлено автором по: [1].

<sup>34</sup> Составлено автором по [1].

денежных средств. И в 2016 году у населения денег будет гораздо меньше денег, чем в 2015 году [2].

В течение всего 2015 года рынок недвижимости Екатеринбурга и пригорода показывал отрицательную динамику цен на фоне рекордно высокого объема предложения и низкого спроса. Только к наступлению осени 2015 года падение продаж прекратилось, и участники рынка начали адаптироваться к новому уровню спроса, который, в зависимости от сегментов, оказался на 20 - 50% ниже уровня 2014 года. Негативный экономический фон остается главным фактором, который будет ограничивать восстановление рынка жилья Свердловской области. Кроме этого, участников рынка недвижимости подавляет избыточный объем предложения на первичном и вторичном рынках.

Если говорить о конкретных показателях, то объем площадей в многоквартирных домах на стадии строительства составляет 2496 тыс. кв. м, в том числе активно строятся 2466 тыс. кв. м, в стадии «заморозки» находится 30 тыс. кв. м жилья. Апартаментов строится 213 тыс. кв. м. Основная структура - строительство жилья класса «эконом», на который приходится 1368 тыс. кв. м. Класс «комфорт» занимает вторую позицию с показателем 1063 тыс. кв. м, на класс «бизнес» приходится 21 тыс. кв. м, а на класс «элит» - всего 15 тыс. кв. м.

Средняя цена по городу на первичный рынок жилья составляет 64366 рублей за кв. м., данный показатель за год снизился в среднем на 1,3%. На вторичном рынке жилья весь год наблюдалось постепенное снижение цены - в среднем на 4,5%, как уже было сказано сейчас средняя стоимость квадратного метра жилья Екатеринбурга составляет 68832 руб. за кв. м.

Если говорить о рынке загородной недвижимости, то этот сегмент испытывает трудные времена. В коттеджных поселках выставлено на продажу 1197 домовладений, из них сблокированных - 309, а коттеджей - 888. Количество участков без подряда зашкаливает - их 8110, и в течение года их количество увеличилось на 28%. При такой конкуренции надо детально рассматривать конкретные характеристики объекта: место, цену, концепцию, сети, дороги - все это достаточно затратно, поэтому рынок развивается не такими темпами, какими хотелось бы. Средняя цена домовладения в коттеджах на сегодня составляет 43 732 рубля за кв. м, а в сблокированных домах - 42 583 рубля. Средняя цена участков без подряда составляет 70 410 рублей за сотку. Количество домовладений, которые выставлены за пределами коттеджных поселков, составляет 2734 шт., а количество земельных участков - 1893. При этом цена в коттеджах составляет 43 988 рубля за кв. м, а земельные участки продаются по цене 118 539 рублей за сотку.

Объем рынка офисной недвижимости по Екатеринбургу составляет 2,6 млн кв. м арендопригодных площадей, ставки в классе А составляют 1000 - 1400 рублей за кв. м в месяц, в классе В+ - 920, в классе В - 820 и в классе С - 540 рублей за кв. м. В среднем ставки по аренде офисных площадей

снизились на 20%, а самую высокую отрицательную динамику показал класс С, цена аренды за год снизилась на 32%. Если рассматривать торговую недвижимость, то в целом по городу объем торговых площадей в торговых центрах и других крупных объектах составляет 990 руб. за 120 кв. м, при этом ставки в торговых центрах достаточно высоки, средняя ставка составляет 2697 рублей за кв. м в месяц. Но, благодаря гибкой ценовой политике, торговым центрам удалось удержать своих арендаторов, владельцы и арендаторы смогли найти общий язык.

Специалисты УПН прогнозируют, что в 2016 году динамика, которая наметилась в настоящий момент времени, продолжится и в будущем, цены на рынке недвижимости будут иметь и в дальнейшем тенденцию к постепенному снижению. Что в принципе сейчас и происходит. В настоящее время рынок недвижимости останется «рынком покупателя», которому в данной ситуации будет достаточно комфортно приобретать жилье, так как объем предложений больше чем достаточно во всех сегментах отрасли. Разумеется, широкий выбор позволяет покупателю торговаться, ждать лучших предложений и приобретать жилье по наиболее оптимальным для него ценам.

Так, по мнению экспертов в 2016 году не ожидается сильного обвала рынка жилой недвижимости, потому что он является одним из самых устойчивых. Поскольку потребность у населения в продаже, покупке или обмене недвижимости была, есть и будет всегда, соответственно рынок недвижимости способен адаптироваться как в ситуации роста, так и в ситуации снижения цен на недвижимость. Кроме того, специалисты рассчитывают на поддержку государства, на поддержку предприятий и местной власти. Восстановление ситуации ожидается в 2019 - 2020-х годах, так как кризис действительно системный. Негативные факторы будут сглажены теми ипотечными программами, которые предлагаются банками - уже сейчас доля ипотечных сделок зашкаливает за 50%. Конкуренция среди кредитных организаций за привлечение и удержание своих клиентов, вынуждает их выпускать новые ипотечные программы, увеличивать преференции в текущих программах. И в итоге на первое место выходит качественная услуга, которая будет соответствовать заявленным требованиям потребителей [3].

Специалисты в дальнейшем не ожидают резких колебаний на рынке недвижимости, 2016 год будет похож на предыдущий. Ситуация такова, что рынок недвижимости будет не столь доходным как раньше. Нестабильная ситуация сократила объем участников рынка, а именно: кредитных учреждений, агентств недвижимости, строительных организаций, поэтому сейчас на первый план выходит качество услуги - как у застройщика, так и у риэлтора.

**Использованные источники:**

1. Уральская палата недвижимости: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://upn.ru/analytics/1793/2016/3/16698.htm> (дата обращения: 15.05.2016)
2. Квадратный метр: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.metrtv.ru/articles/second\\_estate/9236](https://www.metrtv.ru/articles/second_estate/9236) (дата обращения: 04.03.2016)
3. Наши деньги. Журнал для экономически активных горожан: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dengiekat.ru/journal/2015/85/stat1112.html> (дата обращения: 04.03.2016)

*Моисеенко Л.И.  
студент 4 курса  
факультет «Инженерно-экономический»  
Андрухович Е.Н.  
студент 4 курса  
факультет «Инженерно-экономический»  
Беларусь, г. Минск*

### **ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПОВ КЛИЕНТОВ**

*Статья посвящена описанию нескольких подходов к классификации клиентов. В статье описаны характеристики типов клиентов и даны рекомендации для продавцов при работе с тем или иным типом.*

*Ключевые слова: Тип личности, клиент, покупатель, продавец.*

Любой бизнес строится на взаимодействии продавца и покупателя. Для того, чтобы бизнес развивался успешно, продавцу необходимо научиться «видеть» людей, распознавать типы покупателей и приспособлять к ним свое поведение для осуществления контакта.

Тип личности покупателя представляет собой совокупность отличительных психологических характеристик человека, которые обеспечивают относительную последовательность и постоянство его ответных реакций на окружающую среду.

Для начала ознакомимся с клиентской базой с точки зрения пирамиды клиентов:

1. Ключевые клиенты. Они лояльны к нашей фирме и регулярно совершают покупки нашего товара и тратят на это значительные суммы.

2. Реальные клиенты. Они уже не раз покупали наш товар и продолжают покупать. Среди них можно выделить группы мелких, средних и крупных клиентов, к каждой из которых нужен свой подход.

3. Перспективные клиенты. Это те, кого можно отнести к вероятным клиентам, причем вероятность их обращения к нам достаточно высока. Существуют и другие причины считать их желательными клиентами: например, они уже решили потратить деньги и в ближайшее время отдадут их либо нам, либо нашему конкуренту.

4. Вероятные клиенты. Это клиенты, которые с выгодой для себя могут обратиться за товаром именно к нам из-за нашего удобного расположения,

уровня цен, хорошего сервиса или других условий, но пока еще не знают о такой возможности.

5. Потенциальные клиенты. Это все физические и юридические лица, чьи потребности могут удовлетворить наши товары или услуги. Круг этих клиентов ограничен только особенностями предлагаемых нами товаров и услуг, а также географическим охватом представителей нашей компании [1].

Следует выявлять потенциальных и вероятностных клиентов, добиваться их перехода в разряд реальных, а также разрабатывать старых клиентов и закреплять партнерские отношения с ключевыми.

Поведение во многом зависит от типа мышления человека. Наглядно проиллюстрировать типы мышления человека можно с помощью метафоры «шляпы», которую предложил британский психолог Эдвард де Боно. Надевая шляпу того или иного цвета, человек меняет свое поведение. Цвета шляпы соответствуют шести различным состояниям, которые человек проявляет себя и в бизнесе, и в личной жизни.

1. Белая шляпа. Ее амплуа – «Будда», или объективное получение информации.

Эта шляпа символизирует нейтральность. Ее можно сравнить с чистым листом бумаги, на котором можно без эмоций и оценок написать все, что угодно. Человек, который носит белую шляпу, стремится, чтобы окружающие отбросили свои субъективные мнения и оценки и излагали информацию как можно более объективно и без эмоций.

2. Красная шляпа. Амплуа – «Провидец», или пророческая интуиция. Эта шляпа символизирует энергию. Красная шляпа не заморачивается на предоставлении доказательств и умело использует псевдологику. Она оценивает ситуацию и всегда готова к эмоциям, проявлению чувств и использованию интуиции.

3. Черная шляпа. Амплуа – «Пессимист», или «будьте осторожны». Эта шляпа представляет собой образ судьи в черном облачении, который может наказать за любое отклонение от правил. Черная шляпа – предостережение от ошибок, глупостей и возможных правонарушений. Эта шляпа используется для критических суждений, указывающих, почему что-либо не следует делать и почему это делать не выгодно.

4. Желтая шляпа. Ее амплуа – «Оптимист», или позитивное мышление. Эта шляпа символизирует рационально-позитивный взгляд на вещи. Она всегда стремится достичь задуманного выгодными путями. Черная шляпа позволяет избегать опасности и обеспечивает выживание, в то время как процветание создается теми, кто носит желтую шляпу.

5. Зеленая шляпа. Амплуа – «Предприниматель» или порыв все встряхнуть, выйти за рамки, пойти, куда не ходят. Зеленая шляпа – символ нового. Эта шляпа используется для создания новых идей и поиска новых возможностей. Носящий ее человек бросает определенный вызов старому и становится движущей силой прогресса.

6. Синяя шляпа. Амплуа – «Наблюдатель» или организатор мышления.

Функцией этой шляпы является созерцание происходящего. Ее цвет ближе всего к белому. При этом синяя шляпа запрашивает другие шляпы, требует от них краткие обзоры, выводов и решений. Эта шляпа умеет хорошо организовывать совещания и направлять ход обдумывания. Это шляпа для шляп [2].

Некоторые люди ходят в одной и той же шляпе всю жизнь, но большинство способны научиться «менять шляпы» и, соответственно, переключаться в нужный момент на нужный тип мышления.

Смена шляп представляет собой инструмент гибкости, реальный способ избежать споров и ненужного противостояния, переход к сотрудничеству.

Еще одна интересна классификация состоит из 8 типов покупателей.

Прежде всего говорят о «жестком покупателе» – он точно знает, что ему нужно и может быть агрессивен. Его характеристики – действенный, убедительный, соревнуется с продавцом и другими покупателями, упрям, знает себе цену, недоверчив. Продавец по отношению к такому покупателю должен оставаться спокойным и принимать во внимание только факты, внимательно слушать, быть твердым, взывать к знаниям покупателя и польстить ему.

Следующий тип покупателя – «Я все это знаю». Он думает, что лучше нас знает о нашем товаре. Его характеристики – подавляет, угрожает, он саркастичен, снисходителен к себе, упрям, зазнается, все отбрасывает. Продавцу следует взывать к знаниям такого покупателя, использовать лесть, оставаться спокойным, говорить только о фактах, принимать замечания покупателя, но настаивать на своей версии представления товара.

Еще один тип покупателя – «дружелюбный экстраверт». Он никогда не перестает болтать. Его характеристики – радушен и добросердечен, доверчив, болтлив, не дисциплинирован, дружелюбен, твердо стоит на ногах, с чувством юмора. Поведение продавца по отношению к нему – не давать увести себя в сторону, быть деловитым, задавайте вопросы, которые побуждали бы покупателя ответить только «да» или нет.

Есть такой тип покупателя, который никак не может определиться – «нерешительный покупатель». Он застенчив, сомневается, беспокоен, подозрителен, его легко напугать, ему недостает доверчивости. Ему бывает трудно принять решение, он склонен искать недостатки в товаре. Продавцу надо показать такому покупателю преимущества, которые тот получит, если примет решение сейчас, обсудить все возражения, а также быть терпеливым и твердым.

Еще один тип покупателя, которого можно условно назвать «с плохой реакцией». Неважно, что продавец говорит, этот покупатель просто не реагирует. Его характеристики – необщителен, не слишком коммуникабелен, не эмоционален, озабочен. Часто отвечает вопросом на вопрос и очень критичен. С покупателями с плохой реакцией порой приходится очень трудно. Продавцу следует задавать прямые вопросы, представлять товар как

можно более подробно, быть дружелюбным, использовать паузы, чтобы побудить покупателя к ответу.

«Противный спорщик». Это покупатель, который всегда не согласен с нами и на каждое наше предложение готов привести десять причин, почему этого нельзя сделать. Его характеристики – традиционен, не слишком умен, ему недостает доверия, не любит риск, не слишком богатое воображение, любую перемену рассматривает как угрозу, настроен негативно. Поведение продавца – ссылаться на успехи в прошлом, сохранять позитивный настрой, терпеливо обсуждать все разногласия.

Седьмой тип – «огорченный воитель» – он всегда лезет в сражение или в спор. Его характеристики – агрессивен, легко впадает в гнев, импульсивен, его легко обидеть, считается только с собственным мнением, растерян, ищет победы в споре. Поведение продавца к такому клиенту – внимательно выслушивать клиента, улыбаться и вести себя приветливо, сохранять спокойствие, спорить логично и без эмоций, не принимать все на свой счет.

Заключительный тип – «позитивно мыслящий покупатель». В отличие от предыдущих семи трудных типов, этот вид покупателя настроен позитивно, видит в нас человека, который может принести ему пользу. Его характеристики – конструктивен, заинтересован, разумен, решителен, умен, уверен в себе, смотрит на сделку с энтузиазмом, озабочен конечным результатом. Он разумен, задает логичные вопросы, умеет слушать. Продавцу по отношению к этому клиенту следует быть честным, говорить увлеченно, быть хорошо подготовленным, принимать предложения клиента и отвечать на них [3].

Классификации покупателей по типам позволяют увеличить продажи, дают понимание, кому и что продавать, и позволяют не распылять усилия на незаинтересованных в покупке товара клиентов. Все классификации довольно условны, но дают опорную точку для дальнейших действий, позволяют от чего-то оттолкнуться. Это начальная точка в исследовании рынка и покупательских предпочтений, а также это возможность не навязывать окружающим то, что им по определению не нужно, так как у них совсем другие запросы, уровень жизни и так далее.

#### **Использованные источники:**

1. Скавинская Е.Н. Философия продаж: Учебное пособие. – Томск «Эль Контент», 2014. – 116 с.
2. Ребрик С. Тренинг профессиональных продаж. – Эксмо, 2007.
3. Поведение потребителей. Модели поведения и характеристика покупателей [Электронный ресурс] – Режим доступа <<http://lektsii.net/2-99089.html>>

*Моисеенко Л.И.  
студент 4 курса  
факультет «Инженерно-экономический»  
Андрухович Е.Н.*

## **МЕТОДЫ АНАЛИЗА КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ**

*Статья посвящена описанию клиентской базы и основным методикам ее анализа. Даются пояснения к условиям применения методов, а также объясняются положительные и отрицательные стороны каждого метода.*

*Ключевые слова: Клиентская база, методы, ABC-анализ, XYZ-анализ, RFM-анализ.*

Клиентская база представляет собой базу данных, которая содержит в себе сведения о клиентах компании, которые когда-либо совершали с ней сделки. Также к клиентской базе иногда еще относят сведения о потенциальных клиентах компании.

С ростом клиентской базы и укрепления взаимоотношений с потребителями растет и бизнес. Информация о покупках клиентов и их удовлетворенность сотрудничеством позволяет спрогнозировать покупательское поведение и определить перспективы дальнейшего развития отношений. Для успешной работы компании требуется выбор правильной стратегии работы с клиентами, для чего необходимо периодически проводить анализ клиентской базы.

Проведения анализа клиентской базы необходимо начинать с определения конкретных целей и данных, которые требуется получить на выходе. После того, как цель сформирована, выбирается методология и инструмент анализа клиентской базы.

Существуют две группы анализов: описательный анализ и прогнозный анализ.

Описательный анализ представляет собой исследование клиентской базы в прошлом и настоящем, которое служит для предоставления полного описания истории, действий и моделей поведения клиентов. Благодаря анализу выявляются шаблоны в рамках имеющихся данных о покупательском поведении, так что можно установить успех или неудачу маркетинговых кампаний. С помощью чистого описательного анализа затруднительно спрогнозировать ситуацию на будущее, но он обеспечивает надежную основу для предсказательной аналитики.

Прогнозный анализ используется для прогнозирования будущего поведения клиентов. При наличии клиентской базы и знания поведенческих характеристик клиента, можно определить, поступит ли клиент определенным образом. Например, можно достаточно точно предсказывать уход клиента из компании, что, в свою очередь, дает возможность компании своевременно провести маркетинговые мероприятия по удержанию клиентов. В настоящее время существует достаточное количество программных продуктов, которые позволяют проводить многомерные анализы с помощью методов дерева решений и нейронных сетей и выдавать определенную вероятность наступления события. Они позволяют

определить ценность клиентов в долгосрочной перспективе и выделить клиентов, которые больше всего склонны к покупке определенных продуктов.

К описательным методам анализа клиентской базы относятся ABC-анализ, XYZ-анализ, интегрированный ABC-XYZ-анализ, RFM-анализ, многофакторные модели анализа.

ABC-анализ представляет собой один из самых простых и наиболее распространенных методов анализа клиентской базы. Его суть заключается в распределении клиентов по категориям (А, В, С) в зависимости от размера их оборота, прибыли или какого-либо другого показателя. Как правило, разделение ведется в следующих пропорциях: группа А – 20% клиентов, группа В – 30%, группа С – 50%.

Клиенты группы «А» – ключевые клиенты, то есть те покупатели, на которых часто приходится более половины продаж. Если численность клиентов категории «А» небольшая и составляет около 3-5%, то потеря даже одного клиента из этой группы может оказать сильное негативное воздействие на деятельность компании. Поэтому, для того чтобы клиентская база была сбалансирована, следует стремиться довести эту группу хотя бы до 20% от общего числа клиентов.

Клиенты группы «В» обычно обеспечивают 20-30% общего объема продаж. Основной задачей при работе с этой группой является увеличение «веса» каждого клиента. Для этого следует налаживать отношения, развивать индивидуальный подход, предоставлять финансовые льготы, внедрять в практику ап-селлинг (то есть продажа более дорогого товара) и кросс-селлинг (продажа товаров сопутствующего ассортимента или оказание дополнительных услуг). В этом случае клиенты группы «В» будут плавно перетекать в более высокую и более прибыльную для компании группу «А».

Группа «С» представляет собой основную массу клиентов, на которых обычно приходится оставшиеся 20-25% продаж. Работа с этими клиентами сопряжена с большими затратами времени и труда и часто не только отличается невысокой рентабельностью, но и бывает прямо убыточной. Основная задача при взаимодействии с такими клиентами – сокращение издержек [1].

Пример 1. Компания занимается продажей цветов, у нее есть 5 клиентов по критерию объема закупок в натуральном выражении (шт.) за три месяца (Таблица 1).

Таблица 1 – ABC-анализ

Клиент	январь	февраль	март	количество	доля	кумулята	группа ABC
Клиент 1	50	15	8	73	33,3	33,3	А
Клиент 2	25	20	18	63	28,8	62,1	А
Клиент 3	17	10	12	39	17,8	79,9	В

Клиент 4	7	15	2	24	11	90,9	С
Клиент 5	3	10	7	20	9,1	100	С
Всего:	102	70	47	219			

В модели ABC-анализа используется только один признак для распределения клиентов на группы. Этот метод достаточно прост в реализации, однако во многих случаях требуется дополнительно рассмотреть причины, по которым компания работает с клиентами групп В и С. Например, клиент может занимать небольшую долю в обороте, потому что он находится на начальном этапе взаимодействия с компанией, но при этом он может иметь большой потенциал роста. Также клиент может показывать хорошие результаты в целом за отчетный период, но в последние месяцы он может прекратить закупки, оказавшись неплатежеспособным и близким к банкротству. ABC-анализ не может отразить эти тонкости.

XYZ-анализ позволяет оценить лояльность клиентов, которая базируется на частоте покупок. Также можно использовать и такие характеристики, как широта закупаемого ассортимента, способ доставки, доступность клиента и др. В этом случае критериям присваивается определенный вес и значение критерия оценивается в баллах.

В результате анализа выделяются 3 группы: группа X – самые лояльные клиенты со стабильной частотой закупок (коэффициент вариации до 10%), Y – клиенты с нерегулярными закупками (коэффициент вариации 10-25%), Z – клиенты с эпизодическими (хаотичными) закупками (коэффициент вариации больше 25%) [2].

Пример 2. Компания занимается продажей цветов, у нее есть 5 клиентов по критерию частоты закупок (разы) за три месяца (Таблица 2).

Таблица 2 – XYZ-анализ

Клиент	январь	февраль	март	количество	среднее кол-во	коэф. вариации	группа XYZ
Клиент 1	12	4	4	20	7	24,5	Y
Клиент 2	6	5	6	17	6	26,6	Z
Клиент 3	5	3	4	12	4	31,6	Z
Клиент 4	2	4	1	7	2	41,4	Z
Клиент 5	1	3	2	6	2	44,7	Z
Всего:	25	19	17	61			

Минусом XYZ-анализа является то, что он, как и ABC-анализ, учитывает только один признак при распределении клиентов по группам.

Для более детального анализа клиентов можно использовать интегрированный ABC-XYZ-анализ. Наложение результатов XYZ-анализа на данные анализа по методу ABC позволяет сформировать матрицу

распределения клиентской базы на девять секторов, для каждого из которых предлагаются различные варианты действий.

К группам AX и VX относятся клиенты с высокой ценностью и большим объемом покупок, с ними требуется поддерживать постоянное сотрудничество, проводить программы лояльности. К группам AY, BY относятся клиенты со средней ценностью и достаточно большим объемам покупок. Эти клиенты требуют дополнительных инвестиций и развивающего или поддерживающего маркетинга. Клиенты групп AZ и BZ обладают низкой ценностью, для работы с ними рекомендуется снизить затраты на маркетинг (например, внедрить стандартизированную систему обслуживания). Клиенты группы CZ имеют высокую ценность, но низкий объем покупок. Они требуют вложения дополнительных инвестиций и проведения стимулирующих мероприятий. Клиенты CY характеризуется средним объём покупок и низкой ценностью. Они требуют мероприятий по стимулированию сбыта. В группе CZ находятся клиенты с низкой ценностью и низким объемом продаж. Для них рекомендуется вести поддерживающий маркетинг или вовсе прекратить с ними отношения [3].

Пример 3. Совмещение данных из примеров 1 и 2 (Таблица 3).

Таблица 3 – ABC-XYZ-анализ

Клиент	кумулята	группа ABC	коэф. вариации	группа XYZ	ABC-XYZ
Клиент 1	33,3	A	24,5	Y	AY
Клиент 2	62,1	A	26,6	Z	AZ
Клиент 3	79,9	B	31,6	Z	BZ
Клиент 4	90,9	C	41,4	Z	CZ
Клиент 5	100	C	44,7	Z	CZ

Таким образом, совмещение ABC и XYZ анализов позволяет более детально изучить клиентскую базу, определить ценность клиентов для компании и разработать подходящие маркетинговые программы для каждого потребителя.

Еще одним популярным анализом клиентской базы является RFM-анализ. Он представляет собой многофакторный анализ, который используется для сегментации клиентской базы и прогнозирования поведения клиентов, исходя из их прошлых действий.

Суть анализа состоит в ранжировании клиентов по трем показателям:

1. Recency – давность покупки (период, который прошел с момента последней покупки и до сегодняшнего дня);

2. Frequency – частота покупок (сколько всего покупок сделал клиент за всю историю общения с компанией);

3. Monetary – денежная ценность покупок (общая сумма денег, на которую были совершены покупки).

RFM-анализ позволяет изучить клиентскую базу по нескольким параметрам и понять, какой продукт, какому клиенту, когда, в каких объемах и по какой цене предлагать.

В основе данного анализа лежит утверждение, что клиент, совершивший покупку недавно или/и тратящий на товары/услуги много денег, более лоялен к компании и заинтересован в развитии взаимоотношений [4].

RFM-анализ применим только по отношению к состоявшимся клиентам, так как у потенциальных клиентов еще нет истории покупок. Данный метод сегментации клиентской базы одинаково подходит как для потребительского рынка, так и для корпоративного.

Таким образом, существует большое число методов анализа клиентской базы по различным признакам. Анализ клиентской базы и распределение клиентов на категории позволяет разработать дифференцированный подход к каждой категории клиентов. При этом компания не распыляет свои ресурсы на неприбыльных клиентов, а укрепляет взаимоотношения с наиболее перспективными, раскрывая их потенциал и увеличивая их прибыльность.

#### **Использованные источники:**

1. ABC- и XYZ-анализ: проведение и оценка результативности [Электронный ресурс] – Режим доступа <<http://5p.ru/?p=297>>
2. ABC+XYZ [Электронный ресурс] – Режим доступа <<http://insba.ru/articles/article/abc-xyz>>
3. XYZ-анализ отношений с клиентами [Электронный ресурс] – Режим доступа <[http://studme.org/1685030321503/marketing/hy-analiz\\_otnosheniy\\_klientami](http://studme.org/1685030321503/marketing/hy-analiz_otnosheniy_klientami)>
4. Якимов А.С., Баженов Р.И. Сегментация клиентов с помощью RFM-анализа // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <<http://ekonomika.snauka.ru/2015/01/7064>>

*Мокрушина Е.С.  
студент 4 курса  
кафедры «Финансы и кредит»  
Ширяева Н.Т., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
зав. кафедры «Финансы и кредит»  
Ульяновский Государственный Технический Университет  
Россия, г. Ульяновск*

## **ВЫЯВЛЕНИЕ И РАСЧЕТ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УВЕЛИЧЕНИЕ СТОИМОСТИ ПРОИЗВЕДЕННОЙ И РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ**

*Аннотация:* Статья посвящена изучению влияния определенных факторов на изменение величины произведенной продукции. Изучение было проведено с помощью факторного анализа. Данный анализ осуществляется путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую в отчетном периоде.

*Ключевые слова:* экономика, экономический анализ, факторный анализ, объем произведенной продукции, предприятие, резерв увеличения выпускаемой продукции.

### **THE IDENTIFICATION AND CALCULATION OF FACTORS AFFECTING THE INCREASE IN THE COST OF PRODUCTS PRODUCED AND SOLD**

*Abstract:* The article is devoted to the study of the influence of certain factors on the change in ve-mask output. The study was conducted using the factor-vector analysis. This analysis is carried out by gradual replacement of the basic value of each factor increased in the amount of effective rate on the actual during the reporting period.

*Key words:* economy, economic analysis, factor analysis, volume of production, the enterprise, the reserve increase of manufactured products.

Анализ производства изучает влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя определяют путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую в отчетном периоде. Существует несколько методов факторного анализа. Самым распространенным является метод цепной подстановки. Чтобы определить влияние изменения структуры производства на стоимость произведенной продукции ОАО «Утес» необходимы исходные данные, которые приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Исходные данные для анализа реализации продукции

Показатель	2013 год.	2014 год
Количество действующего оборудования, шт.	14	15
Количество отработанных дней оборудованием, дни	218	230
Коэффициент сменности	1	1

Средняя продолжительность смены, час	7,6	7,8
Чистая выработка продукции, тыс. руб.	0,0931	0,0971
Выпуск продукции, тыс. руб.	2160	2613

Общее влияние факторов на изменение стоимости произведенной продукции можно выразить:

$$ВП = К \times Д \times K_{см} \times П \times ЧВ,$$

где ВП-выпуск продукции;

К-количество действующего оборудования;

Д-количество отработанных дней оборудованием;

$K_{см}$ -коэффициент сменности;

П-средняя продолжительность смены;

ЧВ-чистая выработка продукции.

Далее определяем влияние отдельно взятого фактора на результативный показатель:

$$ВП_{13} = K_{13} \times D_{13} \times K_{см13} \times П_{13} \times ЧВ_{13} = 14 \times 218 \times 1 \times 7,6 \times 0,0931 = 2159 \text{ тыс. руб.};$$

$$ВП_{усл1} = K_{14} \times D_{13} \times K_{см13} \times П_{13} \times ЧВ_{13} = 15 \times 218 \times 1 \times 7,6 \times 0,0931 = 2314 \text{ тыс. руб.};$$

$$ВП_{усл2} = K_{14} \times D_{14} \times K_{см13} \times П_{13} \times ЧВ_{13} = 15 \times 230 \times 1 \times 7,6 \times 0,0931 = 2441 \text{ тыс. руб.};$$

$$ВП_{усл3} = K_{14} \times D_{14} \times K_{см14} \times П_{13} \times ЧВ_{13} = 15 \times 230 \times 1 \times 7,6 \times 0,0931 = 2441 \text{ тыс. руб.};$$

$$ВП_{усл4} = K_{14} \times D_{14} \times K_{см14} \times П_{14} \times ЧВ_{13} = 15 \times 230 \times 1 \times 7,8 \times 0,0931 = 2505 \text{ тыс. руб.};$$

$$ВП_{2014} = K_{14} \times D_{14} \times K_{см14} \times П_{14} \times ЧВ_{14} = 15 \times 230 \times 1 \times 7,8 \times 0,0971 = 2613 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta ВП_K = ВП_{усл1} - ВП_{13} = 2314 - 2159 = 155 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta ВП_D = ВП_{усл2} - ВП_{усл1} = 2441 - 2314 = 127 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta ВП_{K_{см}} = ВП_{усл3} - ВП_{усл2} = 2441 - 2441 = 0 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta ВП_P = ВП_{усл4} - ВП_{усл3} = 2505 - 2441 = 64 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta ВП_{ЧВ} = ВП_{14} - ВП_{усл4} = 2613 - 2505 = 108 \text{ тыс. руб.};$$

$$\begin{aligned} \Delta ВП_{общ} &= \Delta ВП_K + \Delta ВП_D + \Delta ВП_{K_{см}} + \Delta ВП_P + \Delta ВП_{ЧВ} \\ &= 155 + 127 + 0 + 64 + 108 = 454 \text{ тыс. руб.}; \end{aligned}$$

Из полученных данных видно, что объем произведенной продукции в 2014 году увеличился на 454 тыс. руб. Факторами роста объема производства являются:

-увеличение количества действующего оборудования на 1 единицу позволило увеличить выпуск продукции на 155 тыс. руб.;

-увеличение количества отработанных дней оборудованием на 12 единиц увеличило выпуск продукции на 127 тыс. руб.;

-рост продолжительности смены на 0, часа позволило получить больше

продукции на 64 тыс. руб.;

-увеличение чистой выработки продукции на 0,004 единиц привело к увеличению выпуска продукции на 108 тыс. руб.

Следует отметить, что в течение 2013-2014 годов коэффициент сменности остался без изменений, следовательно данный фактор на изменение стоимости произведенной продукции не оказал.

Данный факторный анализ является предпосылкой для определения как внутренних, так и внешних резервов увеличения выпуска продукции и ее реализации.

Чтобы увеличить выпуск продукции можно ввести в производство новое оборудование, за счет которого возрастет выпускаемый объем того или иного продукта. Резерв увеличения выпуска будет следующий:

$$РВП = \uparrow K \times Д \times K_{см} \times П \times ЧВ = 2 \times 212 \times 7,6 \times 0,097 = 312,6 \text{ тыс. руб.,}$$

где РВП-резерв выпуска продукции;

$\uparrow K$ -количество нового оборудования;

Д-количество отработанных дней единицей оборудования;

$K_{см}$ -коэффициент сменности;

П-средняя продолжительность смены;

ЧВ-выработка продукции на 1 машино – час.

Таким образом, если мы увеличим выпуск продукции ОАО «Утес» за счет ввода в действие двух единиц оборудования, то увеличим объем выпускаемой продукции на 312,6 тыс. руб.

Сокращение целодневных простоев оборудования приводит к увеличению среднего количества отработанных дней для каждой единицы за год. Этот прирост необходимо умножить на возможное количество единиц оборудования и фактическую среднегодовую выработку единицы. На 2014 год планировалось, что единицей оборудования будет отработано 230 дней, фактически данный показатель составил 212 дней, т.е. меньше на 18 дней. Следует, что резерв увеличения выпуска продукции за счет сокращения целодневных простоев на 18 дней будет:

$$РВПд = 16 \times 18 \times 1 \times 7,6 \times 0,097 = 212,3 \text{ тыс. руб.}$$

Если бы на изучаемом предприятии целодневные простои оборудования уменьшились на 18 дней, это позволило бы ОАО «Утес» повысить объем производства на 212,3 тыс. руб.

Увеличение времени работы оборудования на ОАО «Утес» может быть достигнуто за счёт постоянного поддержания пропорциональности между производственными мощностями отдельных групп оборудования на каждом производственном участке, улучшения ухода за оборудованием, соблюдение предусмотренной технологии производства, совершенствования организации производства и труда, что способствует правильной эксплуатации оборудования, недопущению простоев и аварий, осуществлению своевременного и качественного ремонта, сокращающего простои оборудования в ремонте и увеличивающего межремонтный период.

Важным направлением улучшения использования оборудования

является повышение сменности его использования. Чтобы подсчитать резерв увеличения выпуска продукции за счет повышения коэффициента сменности в результате лучшей организации производства, необходимо возможный прирост последнего умножить на возможное количество дней работы всего парка оборудования и на фактическую сменную выработку.

Коэффициент сменности ОАО «Утес» в 2014 году по плану и фактически составил 1. Подсчитаем резерв увеличения объема произведенных работ, если бы коэффициент сменности увеличился до 2:

$$РВПксм = 16 \times 230 \times 1 \times 7,6 \times 0,097 = 2712,6 \text{ руб.}$$

Можно сделать вывод, что если бы изучаемое предприятие работало в две смены, это позволило бы существенно увеличить объемы производства – на 2712,6 тыс. руб.

Важнейшим условием повышения сменности является механизация и автоматизация производственных процессов, и в первую очередь во вспомогательных производствах, так как это позволяет перевести людей с тяжелых немеханизированных работ на квалифицированные работы во второй смене.

Важный резерв повышения эффективности использования основных средств и производственных мощностей действующих предприятий заключен в сокращении времени внутрисменных простоев оборудования. За счет сокращения внутрисменных простоев увеличивается средняя продолжительность смены, а следовательно, и выпуск продукции. Для определения величины этого резерва следует возможный прирост средней продолжительности смены умножить на фактический уровень среднечасовой выработки оборудования и на возможное количество отработанных смен всем его парком (СМв) (произведение возможного количества оборудования, возможного количества отработанных дней единицей оборудования и возможного коэффициента сменности). Рассчитаем резерв увеличения производства, если внутрисменные простои сократятся до планового уровня, т.е. на 0,4 часа:

$$РВПп = 16 \times 230 \times 2 \times 0,4 \times 0,097 = 285,6 \text{ тыс. руб.}$$

Если исследуемое предприятие уменьшит длительность внутрисменных простоев на 0,4 часа при максимально возможном количестве оборудования, отработанных дней единицей оборудования и уровне коэффициента сменности, то объем произведенных работ увеличился на 285,6 тыс. руб.

Для определения резерва увеличения выпуска продукции за счет повышения среднечасовой выработки оборудования необходимо сначала выявить возможности роста последней за счет его модернизации, более интенсивного использования внедрения НТП и т.д. Выявленный резерв повышения среднечасовой выработки нужно умножить на возможное количество часов работы оборудования Тв (произведение возможного количества единиц, количества дней работы, коэффициента сменности, продолжительности смены). Рассчитаем его при увеличении выпуска

продукции при увеличении среднечасовой выработки производственного оборудования до 0,1 тыс. руб., т.е. на 0,003 тыс. руб.:

$$\text{РВПчв} = 16 \times 230 \times 2 \times 8 \times 0,003 = 176,6 \text{ тыс. руб.}$$

Итоги расчета свидетельствуют о том, что при повышении среднечасовой выработки производственного оборудования на 0,003 тыс. руб. предприятие сможет увеличить объем производства продукции на 176.6 тыс. руб.

Одним из факторов повышения среднечасовой выработки является модернизация и замена старого оборудования на новое, более эффективное.

По итогам вышеприведенных расчетов резервов повышения объема производства продукции ОАО «Утес» за счет увеличения количества технологического оборудования и более интенсивного его использования можно сделать вывод, что если бы изучаемое предприятие достигло максимально возможных значений целодневных и внутрисменных простоев, коэффициента сменности, производительности труда, то объем производственной продукции был бы больше на сумму 3699,7 тыс. руб.

При определении резервов увеличения реализации продукции необходимо учитывать спрос на этот товар или другой вид продукции и реальную возможность ее реализации.

#### **Использованные источники:**

1. Ширяева Н.В. Анализ основных средств на примере ОАО «УТЁС» / Ширяева Н.В., Хамидуллова Э.Н.// Экономика и социум. – 2014 – № 4-5 (13) – С.120-123
2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2014. – 366 с.
3. Ширяева Н.В. Обоснования необходимости обновления основных средств, как элемент управления основным капиталом/ Ширяева Н.В.// Актуальные вопросы теории и практики финансов, учета и налогообложения. – 2013 – С.153-164
4. Ширяева Н.В. Методика анализа эффективности использования основных средств / Ширяева Н.В., Барсукова О.С.// Экономика и социум. – 2015 – № 1-4 (14) – С.1347-1349

*Морозов Н.В.  
студент гр. БЭС-143 2 курс  
Криони А.Е.  
студент гр. БЭС-143 2 курс  
Овчинникова И.В.  
научный руководитель, старший преподаватель  
СПД*

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ**

**Аннотация:** данная статья посвящена бухгалтерскому учету автотранспортных средств

**Ключевые слова:** Бухгалтерский учет, автотранспортные средства, стоимость, затраты, расходы.

Автомобиль для российских компаний уже давно не роскошь, а средство передвижения и перевозки грузов. Во многих организациях автомобильные перевозки производятся силами собственного транспорта. Его количество зависит от рода деятельности данной организации и определяется производственной необходимостью.

Владение автомобилями для компаний сопряжено с целым рядом дополнительных операций. При покупке авто фирма должна поставить его на учет, застраховать и своевременно пройти техосмотр. В течение всего срока использования помимо техосмотра и страховки возникают и другие вопросы: парковка, замена или ремонт запчастей, дорожно-транспортные происшествия. Во избежание проблем с государственными ревизорами приобретение, пользование и выбытие транспортных средств должны быть корректно и своевременно отражены как в бухгалтерском, так и в налоговом учете. Некоторые компании должны также иметь лицензию на пользование транспортными средствами (Федеральный закон N 128-ФЗ). [4]

Приобретаемый организацией автомобиль принимается к бухгалтерскому учету как объект основных средств (п. 5 ПБУ 6/01, утвержденного Приказом Минфина России от 30 марта 2001г. N 26н). Поэтому его первоначальная стоимость отражается на счете 01 «Основные средства».

Первоначальная стоимость автомобиля складывается из всей совокупности затрат на приобретение (п. 8 ПБУ 6/01). Такими затратами, например, могут быть:

- ❖ сумма, уплаченная в соответствии с договором продавцу;
- ❖ сумма, уплаченная за доставку автомобиля в организацию;
- ❖ таможенные пошлины;
- ❖ вознаграждения посредникам;
- ❖ регистрационные сборы и другие расходы, связанные с регистрацией в ГАИ;
- ❖ другие затраты, непосредственно связанные с приобретением автомобиля.

Все расходы на приобретение автомобиля учитываются на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы». Проводки, связанные с приобретением автомобиля будут такими: Дебет 08 Кредит 60 – учтены затраты, непосредственно связанные с приобретением автомобиля. Затем, когда предприятие вводит автомобиль в эксплуатацию, эти расходы списываются в дебет счета 01 «Основные средства». В бухгалтерском учете эта операция отражается следующим образом: Дебет 01 Кредит 08 –

автомобиль введен в эксплуатацию.

Принятие автомобиля к бухгалтерскому учету осуществляется на основании утвержденного руководителем акта приемки-передачи основных средств, составленного по форме N ОС-1. [1]

Акт составляется на каждое транспортное средство, к нему прилагается техническая документация. Этот акт составляется двумя сторонами – принимающей средство и передающей, с указанием времени вступления в эксплуатацию, даты изготовления, первоначальной стоимости и суммы износа в части полного восстановления. После оформления акт приемки-передачи основных средств и техническую документацию передают в бухгалтерию предприятия. На основании этих документов средству присваивается инвентарный номер независимо от дальнейшей формы использования данного средства – эксплуатация или передача в аренду. Инвентарный номер назначается для средства на весь срок его службы. При списании автотранспорта с баланса его инвентарный номер не присваивается новому объекту в течение следующих пяти лет. [2]

Согласно этим документам, в бухгалтерии организации открывается инвентарная карточка на автомобиль по форме N ОС-6. В ней указывают наименование и инвентарный номер объекта, год выпуска, дата и номер акта о приемке, полная стоимость, нормы износа, шифр затрат (для отнесения сумм износа), сумму износа на дату приемки или переоценки объекта. Инвентарную карточку составляют в бухгалтерии на каждый инвентарный номер в одном экземпляре. Затем ее регистрируют в специальных описях и помещают в картотеку основных средств. В дальнейшем в инвентарной карточке отражают все изменения произошедшие в автотранспортном средстве. [2]

В соответствии с Законом все организации обязаны применять первичные учетные документы при учете автотранспорта, составленные по форме, содержащейся в альбоме, утвержденном постановлением Госкомстата России от 30 октября 1997 года №71а "Об утверждении унифицированных форм первичной документации по учету труда и его оплаты, основных средств и нематериальных активов, материалов, малоценных и быстро изнашивающихся предметов, работ в капитальном строительстве". При наличии операций по которым в данном альбоме отсутствуют формы первичных учетных документов, организация самостоятельно решает вопрос о содержании требуемой формы с учетом наличия в ней обязательных реквизитов, установленных Законом. [2]

В бухгалтерском учете амортизация автотранспортных средств начисляется в общеустановленном порядке в соответствии с требованиями ПБУ 6/01. При принятии автотранспортного средства определяется срок его полезного использования и способ начисления амортизации.

Для установления срока полезного использования автотранспортного средства, приобретенного после 1 января 2002г., может использоваться Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы,

утвержденная постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 N 1 (далее - Классификация).

Срок полезного использования, установленный в момент принятия автотранспортного средства к учету, в общем случае изменению не подлежит.

Из этого правила есть только одно исключение: срок полезного использования может быть пересмотрен (увеличен) по окончании реконструкции или модернизации автотранспортного средства, если в результате проведенных работ выявлено улучшения (повышение) первоначально принятых нормативных показателей его функционирования.

Амортизация автотранспортного средства может начисляться одним из четырех способов:

- ❖ линейным;
- ❖ способом уменьшаемого остатка;
- ❖ способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- ❖ способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Никаких ограничений по выбору того или иного способа начисления амортизации бухгалтерским законодательством не установлено.

#### **Использованные источники:**

1. Бухгалтерский и налоговый учет автотранспорта – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.universalinternetlibrary.ru/book/50296/chitat\\_knigu.shtml](http://www.universalinternetlibrary.ru/book/50296/chitat_knigu.shtml)
2. Учет автотранспортных средств – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.zonazakona.ru/articles/index.php?a=33>
3. Учет автотранспортных средств – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.klerk.ru/buh/articles/12275/>
4. Бухгалтерский и налоговый учет автотранспорта – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bookre.org/reader?file=358999>

*Морозов Н.В.  
студент гр. БЭс-143 2 курс  
Михно Е.С.  
студентка гр. БЭс-143 2 курс  
Мысык В.А.  
студент гр. БЭс-143 2 курс  
Погорелая Т.А., к.н.*

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Аннотация:** данная статья посвящена инвестиционной деятельности в кемеровской области.

**Ключевые слова:** инвестиции, экономика, Кузбасс.

Кемеровская область является крупным старо-промышленным регионом, который в новых условиях хозяйствования интенсивно развивал экспортно-ориентированный сектор региональной экономики. Инвестиционная деятельность определяет темпы и характер процесса проведения масштабных преобразований по улучшению условий экономического развития региона и обеспечению финансовой безопасности области в большей степени зависит от возможности привлечения отечественных и иностранных инвестиций [5].

По данным на 2013 г. на долю кузбасского региона приходилось 58,3% добычи всех углей в России, 72,7% от добычи всех коксующихся углей, а по целой группе марок особо ценных коксующихся углей – 100%. Также, Кемеровская область для России это: более 12% чугуна и 7,5% стали, 23% сортового стального проката, более 11% алюминия и 22% кокса, 56% ферросилиция, более 10% химических волокон и нитей, 100% шахтных скребковых конвейеров, 70% общероссийского экспорта угля [4].

По итогам 2012 г. Кемеровская область занимала 10-е место в РФ и 1-е место в СФО. В 2012 г. в экономику региона было привлечено 264,4 млрд руб. инвестиций (на 14% больше, чем в 2011 г.). В 2012 г. на каждый рубль государственной поддержки приходилось 72,8 рубля частных инвестиций в экономику области. Это объясняется тем, что в области проводится активная политика, направленная на привлечение инвестиций. [1]

В 2014 году по сравнению с 2013-м инвестиции в экономику региона увеличились на 6,4%. Общая сумма составила 239,7 миллиардов рублей. [10]

Положительная динамика достигнута за счёт реализации крупных инвестиционных проектов в энергетике (увеличение мощностей Томь-Усинской и Беловской ГРЭС), угледобыче и металлургии (ввод в эксплуатацию шахты и разрезов, добыча метана из угольных пластов, реконструкция рельсобалки на Запсибе. [10]

В Кемеровской области в 2015 году рост ВРП составил 101,4 %. Инвестиции в основной капитал достигли 225 млрд рублей, а в различных сферах создано более 20 тысяч рабочих мест. [9]

В регионе сформирована база данных по 410 инвестиционным площадкам. Инвесторов активно поддерживают на всем протяжении реализации проекта. Сегодня на сопровождении «Агентство по привлечению и защите инвестиций» находятся 37 инвестиционных проектов с общим объемом инвестиций более 50 млрд. руб. [9]

В целях улучшения инвестиционного климата в Кемеровской области и достижения устойчивого социально-экономического развития региона разработана Стратегия привлечения инвестиций в Кемеровскую область на период до 2030 года. Достижение заявленной в Стратегии цели предусматривает решение ряда задач, основными среди которых являются: устранение административных барьеров, осуществление мер инфраструктурной и финансовой поддержки инвестиционной деятельности, обеспечение инвестиционной деятельности квалифицированными кадрами, формирование мер стимулирования спроса. В результате реализации Стратегии к 2030 году объем инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах) в Кемеровской области увеличится на 31,3 % (304523 млрд. руб.) в сравнении с 2011 годом (231929 млрд. руб.), а налоговые и неналоговые доходы консолидированного бюджета за счет этого вырастут за этот же период в 1,5 раза (с 96,4 млрд. руб. до 144,6 млрд. руб.) [8].

Так, в Кемеровской области действительно осуществляются законы, которые гарантируют инвесторам: снижение налога на прибыль с 18% до 13,5%; освобождение от налога на имущество организаций; снижение до 5% ставки налога при применении упрощенной системы налогообложения.

- Закон Кемеровской области № 102-ОЗ от 26.11.2008 «О государственной поддержке инвестиционной, инновационной и производственной деятельности в Кемеровской области»;

- Закон Кемеровской области № 66-ОЗ от 02.07.2008 «Об инновационной политике Кемеровской области»;

- Закон Кемеровской области № 101-ОЗ от 26.11.2008 «О налоговых льготах субъектам инвестиционной, инновационной и производственной деятельности, управляющим организациям технопарков, резидентам технопарков»;

- Закон Кемеровской области № 99-ОЗ от 26.11.2008 «О налоговых ставках при применении упрощенной системы налогообложения»;

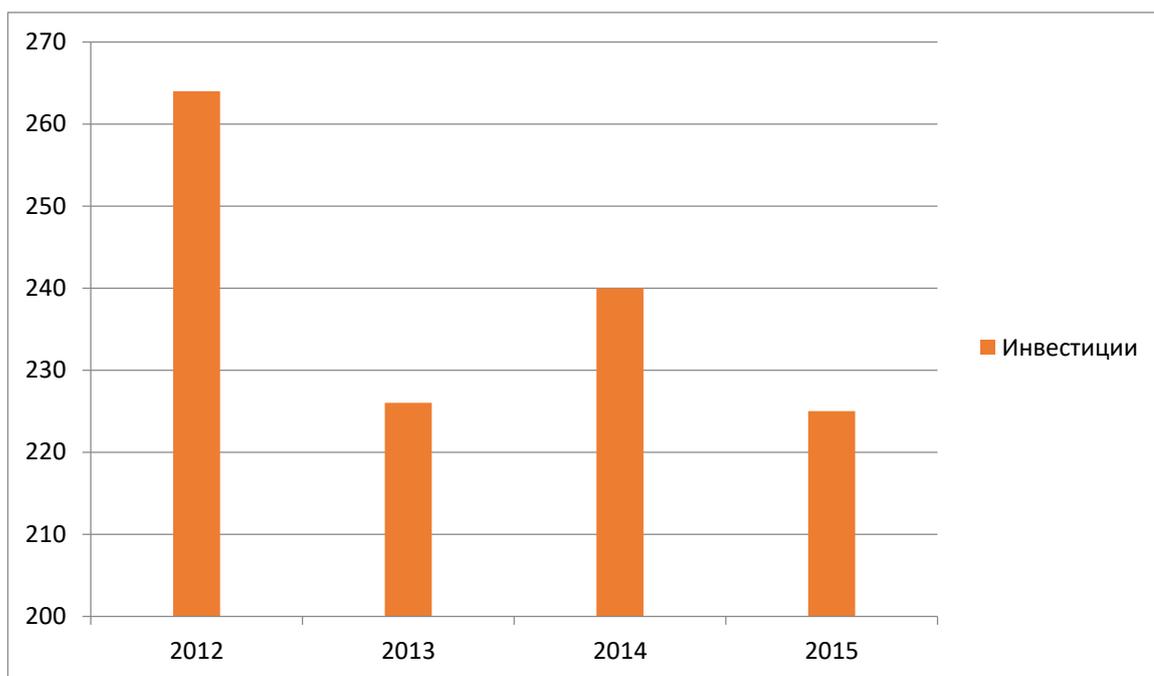
- Закон Кемеровской области от № 5-ОЗ от 28.01.2010 «О налоговых льготах резидентам технопарков и субъектам инвестиционной деятельности, осуществляющим деятельность по добыче природного газа (метана) из угольных месторождений на территории Кемеровской области»; [6]

Государственная поддержка предоставляется инвесторам различных категорий: субъектам собственно инвестиционной деятельности, участникам зон экономического благоприятствования (ЗЭБ), инноваторам, товаропроизводителям. Всего в 2012 г. упомянутым категориям предоставлено 205 млн. руб. государственной поддержки, в том числе налоговые льготы – 202,8 млн. руб., субсидии на возмещение части процентов по банковским кредитам по закону Кемеровской области «О господдержке инвестиционной, инновационной и производственной деятельности в Кемеровской области» – 2,3 млн. руб. Благодаря этому в 2012 г. Кузбасс занял 1-е место в СФО по показателю привлечения иностранных инвестиций в регион, что составило 264,4 млрд. руб. [1]

Экономика Кемеровской области также привлекательна для тех иностранных инвесторов, для которых регион интересен как рынок, таких как, например, производители горно-шахтного оборудования. Так, в области осуществляются и реализуются проекты крупных известных мировых компаний, среди которых строительство центров технической поддержки Komatsu (Япония, представитель – ООО «Комацу СНГ»), БелАЗа (Белоруссия, представитель – ООО «КузбассБелАвто»), создание сервисных центров компаний Joy (США, представитель – ООО «Джой Глобал»), Hitachi (Япония, Hitachi Ltd) и Liebherr (Германия). Отметим, что в условиях реализации задачи диверсификации региональной экономики созданы условия для осуществляются проекты с иностранным участием на территории области и в других отраслях хозяйства. В качестве примера может служить ЗАО «АФК» – создание предприятия по производству широкоформатной фанеры мощностью 60 тыс. куб. м (совместно с Польшей). [2]

Сегодня главная роль в развитии народного хозяйства области безусловно принадлежит топливно-энергетическому комплексу, основу которого составляют угольная промышленность и электроэнергетика. В 2016 году приток инвестиций сюда составил 14 млрд.руб. В качестве инвесторов в развитие производства выступили ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», ПАО «Кузбасская топливная компания» и ООО «Разрез «Бунгурский-Северный». Общий объем инвестиций трех компаний составит 14 миллиардов рублей. Из них 12,6 миллиарда направит УК «Кузбассразрезуголь», 1,1 миллиарда – ПАО «Кузбасская топливная компания» и еще 384 миллиона – ООО «Разрез «Бунгурский-Северный».

Отечественные инвестиции в экономику Кузбасса, млрд. руб.[3]:



Таким образом, можно говорить о том, что происходит снижение привлекаемых инвестиций в Кемеровскую область, несмотря на осуществляемую инвестиционную политику и действующие законы. Такое снижение негативно сказывается на экономике региона, так как привлечение инвестиций в экономику области и развитие предпринимательской деятельности являются стратегическими приоритетами. Однако, благодаря Стратегии привлечения инвестиций в Кемеровскую область, к 2030г. планируется увеличить размер привлекаемых инвестиций.

#### **Использованные источники:**

1. Инвестиционная привлекательность Кемеровской области – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.resfo.ru/social/37-events/current-events/sochi-2013/2292-investitsionnaya-privlekatelnost-kemerovskoj-oblasti.html>
2. Инвестиционный портал Кемеровской области – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://keminvest.ru/ru/pages/54532c1c44656235ec010000>
3. Федеральная служба государственной статистики по Кемеровской области – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kemerovostat.gks.ru>
4. Экономическое развитие и инновационная экономика Кузбасса – [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/412805057#1>
5. Оценка экономической безопасности региона: теория и практика / О.Б. Шевелева, Е. А. Калашникова. – Саарбрюкен: LAP LAMBERT, 2012. – 154 с.
6. Закон Кемеровской области № 102-ОЗ от 26.11.2008 «О государственной поддержке инвестиционной, инновационной и производственной деятельности в Кемеровской области»
7. Инвестиции Кузбасских угольных компаний – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://biz.a42.ru/lenta/show/tri-kuzbasskie-ugolnyie-kompanii-investiruyut-v-otrasl-14-milliardov-rublej.html>

8. Инвестиционный паспорт кемеровской области – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.mid.ru/documents/10180/1595287/kuzbass\\_investpassport\\_op7\\_rus%281%29.pdf/da1a4a93-2961-4a76-978e-3b8f3e1b51bc](http://www.mid.ru/documents/10180/1595287/kuzbass_investpassport_op7_rus%281%29.pdf/da1a4a93-2961-4a76-978e-3b8f3e1b51bc)
9. Экономика Кузбасса – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kaltan.frant.me/news/detail/33016/>
10. Инвестиции в экономику Кузбасса – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sibdepo.ru/news/v-2014-godu-investitsii-v-ekonomiku-kuzbassa-sostavili-240-milliardov-rublej.html>

*Морозова Д. С.*  
*студент 2го курса*  
*факультет «Финансы и кредит»*  
*КубГАУ*  
*Дудник Т. А.*  
*научный руководитель*  
*Россия, г. Краснодар*

### **БОРЬБА С МОНОПОЛИЗАЦИЕЙ В РОССИИ**

*Аннотация.* В статье исследуются развитие и трансформация, основные признаки монополистических отношений в условиях глобализации, делаются выводы о специфике антимонопольных отношений в условиях глобализации, определяемой произошедшей трансформацией отношений монополизма.

*Ключевые слова:* ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, МОНОПОЛИЗМ, ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ, АНТИМОНОПОЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

### **THE FIGHT AGAINST MONOPOLIZATION IN RUSSIA**

*Annotation.* The article views the development, transformation and main features of monopoly relations under globalization. The author makes conclusions on peculiarities of anti-monopoly relations under globalization, which took place after monopoly relations were transformed.

*Keywords:* GLOBALIZATION, MONOPOLISM, ANTI-MONOPOLY RELATIONS, TRANSNATIONALISATION, TRANSNATIONAL CORPORATIONS.

**Тема монополизма, его роли и места в экономике появилась относительно недавно - в начале XIX в. Уже к шестидесятым годам XX века учение о монополиях прочно вошло в экономическую теорию, став её частью. Значимость данной темы с тех пор лишь возрастала, так как от наличия или отсутствия в хозяйстве страны данного типа рыночной структуры зависел ход экономических процессов.**

В течение уже многих десятилетий вопрос монополизма в рыночной экономике вызывает интерес не только у видных ученых, но и у экономистов-практиков современного мира.

Эта тема будет актуальной еще долго, пока в экономическом пространстве существуют гиганты, удерживающие монополистические позиции в производстве.

Следует отметить, что до сравнительно недавнего времени был затруднён объективный экономический анализ монополизма сначала в СССР, а затем и в России. Но на протяжении нескольких последних лет он стал изучаться активнее, что укрепило теоретическую базу проводимых в стране реформ.

Изначально в ведении антимонопольных органов находились следующие виды деятельности<sup>35</sup>:

1. контроль за лицензированием;
2. защита прав потребителей;
3. экспертиза учредительных документов ассоциаций, холдингов, концернов и акционерных обществ.

Основной функцией ГКАП в этот период была разработка положений о правилах торговли и оказании услуг и осуществлении мер по коммерциализации товаропроводящей сети. В этот период первостепенными были такие функции антимонопольной политики, как: ведение Реестра предприятий-монополистов и регулирование ценообразования.

Таким образом, конкурентная политика сводилась к государственному антимонопольному контролю и разработке реестра действий, подлежащих запрету.

Согласно вышеизложенному, можно сделать вывод, что на первом этапе становления и развития антимонопольного регулирования сложилось довольно нечеткое разграничение сфер деятельности и полномочий между антимонопольной и экономическими политиками.

Основным направлением деятельности антимонопольного регулирования в этот период была демонополизация экономики всей страны, в свою очередь промышленная политика разгосударствления собственности и приватизации взяла на себя функции борьбы с монополиями. Тем самым антимонопольное регулирование оказалось за рамками антимонопольной политики, ограничиваясь регулированием ценообразования.

Несмотря на то, что антимонопольная политика в начале 1990-х гг. не выполняла функции, требуемые для реализации экономических целей государства, все же она способствовала дальнейшему развитию антимонопольного регулирования. То есть можно говорить о становлении института регулирования монополистической деятельности.

На втором этапе развития антимонопольного регулирования (1994-1995 гг.) были приняты постановление Правительства РФ «О государственной программе демонополизации экономики и развитии конкуренции на рынках Российской Федерации» (1994 г.) и Федеральный

---

<sup>35</sup> Ляскин Г.Г. Формирование антимонопольной политики в переходной экономике России: федеральный и региональный аспекты: авто- реф. дис. ... канд. экон. наук. Кемерово, 2011. С.31.

закон «О естественных монополиях» (1995 г.)<sup>36</sup>.

Эти нормативные акты определили долгосрочную стратегию развития антимонопольного регулирования и придали ему необходимую системность и организованность.

На этом этапе принципы антимонопольного регулирования, помимо жизнеобеспечивающих отраслей (естественных монополий), распространились на финансовые рынки, страхование и банковский сектор экономики. Таким образом, антимонопольная политика начинает переход от регулирования товаропроизводителей к контролю производственных процессов.

Помимо принятия Закона «О естественных монополиях» 1995 г. для антимонопольной политики ознаменовался внесением существенных изменений в Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

Именно с этого времени для России начался новый период, в котором стал преобладать количественный подход к антимонопольным действиям. То есть доминирующее положение фирмы на рынке находилось в прямой зависимости от принадлежащей ей доли рынка, а именно<sup>37</sup>:

1. фирмы до 35 % рынка исключались из списка нарушителей;
2. если фирме принадлежит от 35 % до 65 %, то в этом случае антимонопольные органы обязаны доказать наличие злоупотреблений и монопольных намерений;
3. фирмы с долей, превышающей 65 %, считаются доминирующими и злоупотребляющими своим положением.

Выделение антимонопольного регулирования в отдельный институт регулирования со своими объектами, субъектами и инструментарием стало достижением второго этапа развития.

Следует отметить, что с 1998 г. антимонопольная политика государства начинает развиваться применительно к новым сферам регулирования. Например, в 1999 г. был принят закон «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг». В период 2000-2002 гг. появилось большое количество различных подзаконных правовых актов, нацеленных на дальнейшее укрепление регулирования отдельных видов деятельности в рамках финансовых рынков<sup>38</sup>.

В период 2000-2003 гг. антимонопольная политика начинает постепенно отходить от только ценового регулирования, смещая вектор своей деятельности на мониторинг общего состояния дел на рынке.

Необходимо отметить, что начиная с 2000 г. особое место в

---

<sup>36</sup> Аронин В.А. Сущность, формирование и эволюция государственной антимонопольной политики // Финансовый капитал: механизм движения: Сб. науч. тр. - М.: Логос, 2006. С. 74

<sup>37</sup> Аронин В.А. Сущность, формирование и эволюция государственной антимонопольной политики // Финансовый капитал: механизм движения: Сб. науч. тр. - М.: Логос, 2006. С. 83

<sup>38</sup> Розанова Н. Эволюция антимонопольной политики России: проблемы и перспективы // Вопр. экономики. 2005. № 5. С. 93

отечественной антимонопольной политике стали занимать меры, направленные на пресечение антиконкурентных действий государственных органов. Так, в антиконкурентное законодательство были включены главы, посвященные действиям органов власти, которые могли бы ограничить конкуренцию на товарных и финансовых рынках<sup>39</sup>.

Кроме того, в этот период наметилась положительная тенденция по смещению вектора от антимонопольного регулирования в сторону государственной конкурентной политики. Это обстоятельство вывело деятельность МАП на качественно новый уровень, несмотря на то, что превентивные меры государственного регулирования были еще не отработаны.

Четвертый этап развития антимонопольного регулирования начинается с 2004 г. В процессе реформирования государственных органов была создана Федеральная антимонопольная служба (ФАС), осуществляющая свою деятельность и сегодня. В задачи ФАС входят разработка и проведение мероприятий, направленных на поддержание и развитие конкуренции на товарных и финансовых рынках. На сегодняшний день ФАС принимает активное участие в процессе формирования промышленной политики страны.

Таким образом, для обеспечения баланса при взаимодействии экономической и конкурентной политики, необходимо:

1. применение более гибкого подхода к субъектам экономических отношений в антимонопольном регулировании;
2. разработка нормативных документов при участии органов конкурентной политики;
3. смена вектора деятельности антимонопольных органов от ценового регулирования к политике поддержки и развитию конкуренции;
4. учет в нормативных документах антимонопольной политики задач и интересов экономической политики.

В последнее время на фоне значительных политических и экономических изменений в отечественной литературе несколько сократились публикации о монополиях, хотя Федеральная антимонопольная служба в последние годы стала проявлять себя все активней.

На наш взгляд, современная антимонопольная политика государства должна включать следующие положения.

1. Временные протекционистские меры. Политика «импортной конкуренции», проводимая правительством с самого начала реформ, имела один существенный недостаток - возможность потери больших сегментов рынка, в которых отечественная промышленность при нескольких других обстоятельствах могла бы достичь высокого уровня конкурентоспособности.

Результаты этой политики не заставили себя долго ждать именно с

---

<sup>39</sup> Розанова Н. Эволюция антимонопольной политики России: проблемы и перспективы // Вопр. экономики. 2005. № 5. С. 103

негативной стороны, и некоторые сегменты рынка (можно даже говорить о целых отраслях) были утеряны, или как минимум отброшены назад на позиции, с которых вернуться на даже отечественные рынки можно разве что гипотетически.

2. Реориентация антимонопольной политики на иностранных товаропроизводителей. Вследствие диверсифицированного характера активов иностранных компаний, их транснациональных организационных структур и нередко более значительной конкурентоспособности, по сравнению с отечественными компаниями, прямые иностранные инвестиции могут приводить к повышению концентрации капитала и производства.

Транснациональные корпорации, как и фирмы, занимающие доминирующее положение, способны прибегать к ограничительной и антиконкурентной практике. Многие экономисты отмечают, что «...сегодня проблема не в том, чтобы произвести продукцию, а в том, чтобы завоевать рынок и не допустить снижения на нее цен»<sup>40</sup>.

Потенциальные возможности для этого может, к сожалению, формировать направленная на привлечение инвестиций государственная политика, когда отдельным компаниям предоставляются исключительные права или допускается создание ими различных неофициальных барьеров, препятствующих доступу на рынок других фирм- конкурентов.

3. Ужесточение ответственности за злоупотреблением доминирующим положением. Низкая эффективность применения антимонопольного законодательства в значительной степени связана с дефицитом норм ответственности за недобросовестную конкуренцию, включая завышение цен, дискриминацию потребителей и несоблюдение регулируемых тарифов на услуги естественных монополий.

Многие предписания антимонопольных органов оспариваются в судах, причем до 40 % завершаются отменой предписаний.

Здесь сказываются недостаток квалифицированных кадров, практически занимающихся антимонопольным регулированием и серьезные проблемы в организации их работы<sup>41</sup>.

4. Более тесное сотрудничество антимонопольных органов России с другими комитетами, связанными с промышленной политикой. Одним из недостатков антимонопольного регулирования и реализации экономических реформ в целом является отсутствие четкой цели и стратегии реформирования и, как следствие, отсутствие стратегии антимонопольного регулирования, которое, как и реформы, происходит преимущественно в русле оперативного реагирования на возникающие проблемы.

С точки зрения авторов, это чрезвычайно важный момент, препятствующий созданию и реализации эффективно действующей

<sup>40</sup> Комаров В. Прямые иностранные инвестиции и транснациональные корпорации [Текст]/ В. Комаров// Экономист. 2009. №7. С. 89-95.

<sup>41</sup> Государственная антимонопольная политика: практический опыт и задачи совершенствования законодательства [Текст]. Российский экономический журнал. 2001. № 4. С.12.

антимонопольной политики.

Антимонопольная политика должна быть более тесно связана с общей экономической политикой. Эффективность антимонопольного регулирования снижается так же параллелизмом и противоречивостью в деятельности различных госорганов<sup>42</sup>.

5. Совершенствование законодательной базы антимонопольной политики. Антимонопольные органы, являющиеся структурами исполнительной власти, выступают непосредственными проводниками государственной политики по содействию развитию товарных рынков и конкуренции, предупреждению и ограничению монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции.

Они исполняют антимонопольное законодательство и наделены широкими юрисдикционными полномочиями<sup>43</sup>. Данные полномочия, осуществляемые антимонопольными структурами как органами государственной власти, являются средствами исполнения конституционной обязанности государства по поддержке конкуренции.

Таким образом, российская антимонопольная политика нуждается в непрерывном совершенствовании. Однако такое положение на данном этапе выглядит закономерным. Аналогия с тем же законом Дж. Шермана указывает на то, что в стране, которая является родоначальницей антимонопольного регулирования, так же существовали проблемы в данном вопросе на этапе становления законодательства.

Все развитые страны сталкивались с проблемой чрезмерной концентрации уже на протяжении сотни лет. А для России этот вопрос встал чуть более 15ти лет назад, и разработать эффективную политику, противодействующую «провалам рынка», еще только предстоит.

С точки зрения автора. это чрезвычайно важный момент, препятствующий созданию и реализации эффективно действующей антимонопольной политики. Антимонопольная политика должна быть более тесно связана с общей экономической политикой.

Представленный в статье подход позволяет дать комплексную оценку эффективности норм антимонопольного законодательства, основным критерием которой является повышение общественного благосостояния.

При этом учитывается тот факт, что необходимо рассматривать и возможность реализации анализируемой нормы, так как максимизирующая общественное благосостояние норма может быть не осуществимой, что автоматически свидетельствует о ее неэффективности.

#### **Использованные источники:**

<sup>42</sup> Аронин В.А. Сущность, формирование и эволюция государственной антимонопольной политики // Финансовый капитал: механизм движения: Сб. науч. тр. - М.: Логос, 2006. С. 83

<sup>43</sup> Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. N 9481 "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" (с изменениями от 24 июня 1992 г., 25 мая 1995 г., 6 мая 1998 г., 2 января 2000 г., 30 декабря 2001 г., 21 марта, 9 октября 2002 г.). Ст. 12. Справочно-правовая система Консультант Плюс.

1. Аронин В.А. Сущность, формирование и эволюция государственной антимонопольной политики // Финансовый капитал: механизм движения: Сб. науч. тр. - М.: Логос, 2006.
2. Государственная антимонопольная политика: практический опыт и задачи совершенствования законодательства [Текст]. Российский экономический журнал. 2001. № 4
3. Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. N 948I "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" (с изменениями от 24 июня 1992 г., 25 мая 1995 г., 6 мая 1998 г., 2 января 2000 г., 30 декабря 2001 г., 21 марта, 9 октября 2002 г.). Ст. 12. Справочно-правовая система Консультант Плюс.
4. Комаров В. Прямые иностранные инвестиции и транснациональные корпорации [Текст]/ В. Комаров// Экономист. 2009. №7.
5. Ляскин Г.Г. Формирование антимонопольной политики в переходной экономике России: федеральный и региональный аспекты: авто- реф. дис. ... канд. экон. наук. Кемерово, 2011.
6. Розанова Н. Эволюция антимонопольной политики России: проблемы и перспективы // Вопр. экономики. 2005. № 5.

#### **References**

1. Aronin V. A. the Nature, formation and evolution of the state Antimonopoly policy // Financial capital: the mechanism of movement: FR. scientific. Tr. - Berlin: Springer, 2006.
2. Komarov V. foreign Direct investment and transnational corporations [Text]/ V. Komarov// the Economist. 2009. No. 7.
3. Rozanova N. Evolution of competition policy in Russia: problems and prospects // Vopr. economy. 2005. No. 5.
4. The Laskin G. G. Formation of antitrust policy in transition economies Russia: Federal and regional aspects: auto - Ref. dis. ... candidate. Econ. Sciences. Kemerovo, 2011.
5. The law of the RSFSR of March 22, 1991 N 948I "ON competition and limitation of monopolistic activity on commodity markets" (with amendments of 24 June 1992, 25 may 1995, 6 may 1998, 2 January 2000, 30 December 2001, March 21, 9 October 2002). PT. 12. Reference legal system Consultant Plus.
6. The state Antimonopoly policy: practical experiences and problems of improvement of legislation [Text]. Russian economic journal. 2001. No. 4

*Мочалова Ю. В.  
студент 3 курса  
факультет управления и социально-технических сервисов*

*Сорокина О. А.*  
*студент 3 курса*  
*факультет управления и социально-технических сервисов*  
*Нижегородский государственный педагогический*  
*университет им. К. Минина*  
*Россия, г. Нижний Новгород*

### **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ**

*Аннотация: Риск в той или иной степени всегда сопровождает любую деятельность человека. Даже в самой благоприятной экономической конъюнктуре для любого предприятия всегда сохраняется возможность наступления кризисных явлений. Все это становится особенно актуальным в связи с резким ростом активности и масштабов экономического рынка, принимающего глобальный характер, вовлечением все большего числа мелких и средних предпринимателей, увеличением количества видов риска и тяжести их последствий.*

*Ключевые слова: предпринимательство, риски, возможности управления.*

*Mochalova J. V.*  
*student*  
*3rd year, faculty of management and socio-technical services*  
*Nizhny Novgorod State Pedagogical University. Kozma Minin*  
*Russia, Nizhny Novgorod*  
*Sorokina O. A.*

*student*  
*3rd year, faculty of management and socio-technical services*  
*Nizhny Novgorod State Pedagogical University. Kozma Minin*  
*Russia, Nizhny Novgorod*

### **BUSINESS RISKS: NATURE, TYPES, CONTROL**

*Abstract: The risk to one degree or another always accompanies any human activity. Even in the most favorable economic conditions for all enterprises always be possible onset of the crisis. This becomes especially important due to the sharp increase in the scale of economic activity and the market, receiving a global character, involving a growing number of small and medium-sized enterprises, an increase in the number of types of risk and the severity of their consequences.*

*Keywords: entrepreneurship, risk management capabilities*

Организация предпринимательской деятельности связана с множеством хозяйственных рисков, возникающих в связи с определенными социально-экономическими трудностями. Нужно понимать, что любое осуществление предпринимательской деятельности требует нести ответственность, как указано в законе РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности».

Риски – это неотъемлемая часть ведения бизнеса. Каждая фирма должна осуществлять управление рисками. Особенно актуально это в современных условиях российской экономики, когда не знаешь, что будет завтра: обвал рубля, новый кризис.

Под хозяйственными рисками в предпринимательской деятельности принято понимать возможность наступления какого-либо неблагоприятного события, возникающего из-за производственных, финансовых, коммерческих, социальных и иных факторов и влекущего за собой различного рода потери.

В процессе деятельности предприниматели сталкиваются с множеством рисков, и все они различаются по месту и времени происхождения, по методам описания и так далее. Однако, изменение одного риска может повлечь изменение или появление другого.

Эффективность управления рисками в инвестировании зависит от знания классификации рисков, которая позволяет четко определить место риска в инвестиционном проекте.

Во многих источниках можно встретить несколько различных классификаций. Но анализ различных подходов к изучению рисков показал, что необходимо составлять классификацию согласно тем факторам, из которых возникает данный риск. А именно, политические факторы способствуют возникновению внешних политических рисков в предпринимательской деятельности. Например, нарушение обязательств со стороны правительства приведёт к опасности ликвидации бизнеса. Социальные и экономические факторы воздействуют на появление коммерческих рисков. К примеру, снижение платежеспособности населения ведет к спаду спроса и, соответственно, к уменьшению прибыли. Экологические факторы могут являться причиной возникновения производственных рисков. Научно-технические факторы способствуют появлению инновационных и технологических рисков.

Самыми значимыми рисками в современном предпринимательском деле являются инвестиционные риски. Они проявляются:

- в снижении доходности предприятия при влиянии внешних и внутренних факторов;
- в упущенной экономической выгоде;
- в экономических потерях.

Все факторы риска должны быть обязательно учтены при расчетах оценки эффективности проекта и при организации самой предпринимательской деятельности. Но факторов, влияющих на риски, действительно, много, поэтому необходимо иметь четкие знания принципов и методов расчета вероятности появления риска [1].

В России крупное и среднее предпринимательство характеризуется тем, что они тяжело реагируют на изменение ситуации в стране, когда малые предприятия наоборот успевают вовремя среагировать и избежать убытков. Именно для этого нужно уметь прогнозировать последствия от принятия тех

или иных решений, связанных с рисками. В зависимости от этих последствий различают несколько зон предпринимательской деятельности:

- безрисковая зона – область, в которой риск не предполагается на данный момент;
- зона допустимого риска – область, в которой есть вероятность возникновения риска и предприятие настороженно ведет свою политику;
- зона критического риска – область, характеризующаяся опасностью потерь, превышающих прибыль и стоимость вложенных средств;
- зона катастрофического риска — область потерь, превышающих критический уровень.

Управление предпринимательскими рисками, а конкретнее: уменьшение их вероятности, происходит поэтапно. Выделяют следующие этапы процесса управления рисками:

- подготовительный – фирма планирует возможные альтернативы по управлению рисками;
- организационный – выбор методов управления рисками и способов минимизации потерь;
- нормативный – разработка технических материалов для выхода из разнообразных хозяйственных ситуаций.

Таким образом, важным моментом в управлении рисками считается создание системы экономической безопасности фирмы, которая отслеживает информацию, приводящую к убыткам [2].

Любой предпринимательский риск есть вероятность неблагоприятного исхода. Каждое предприятие ответственно за свою деятельность и несет риски, возникающие в связи с производственной, финансовой и другой деятельностью. Особенно это характерно в период нестабильного состояния экономики, сопровождаемого инфляционными процессами, сверхдорогими кредитами и так далее. Избежать риска в предпринимательской деятельности практически невозможно, но умение анализировать, прогнозировать и управлять рисками поможет уменьшить степень предпринимательского риска [3].

#### **Использованные источники:**

1. Еремин В.Н., Кузнецова С.Н. Комплекс рекомендаций по разрешению проблем предприятий машиностроения на базе создания промышленных парков // Вестник Мининского университета. 2014, № 4. Доступно на: <http://goo.gl/zPPFQl> (дата обращения: 13.03.2015).
2. Кузнецова С.Н. Развитие промышленных парков на основе государственно-частного партнерства // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2013. № 4 (36). С. 72-77.
3. Синева Н.Л. Управление инновационной деятельностью в системе менеджмента организации: учебно-методическое пособие. Н.Новгород. Мининский университет, 2015. - 81 с.

*Мочалова Ю. В.  
студент 3 курса  
факультет управления и социально-технических сервисов  
Нижегородский государственный педагогический  
университет им. К. Минина  
Россия, г. Нижний Новгород*

## **КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

*Аннотация: В данной статье рассмотрена организация корпоративной культуры на предприятии. Данный вопрос особо актуален для Российской Федерации. Руководители не уделяют должного внимания ценностям компании, не понимая смысл важности отношений внутри фирмы.*

*Ключевые слова: менеджмент, корпоративная культура, организационная культура.*

*Mochalova J. V.  
student  
3rd year, faculty of management and socio-technical services  
Nizhny Novgorod State Pedagogical University. Kozma Minin  
Russia, Nizhny Novgorod*

## **CORPORATE CULTURE AS A FACTOR OF EFFICIENT MANAGEMENT ORGANIZATION**

*Annotation: In this article, the organization of corporate culture in the company. This issue is particularly relevant for the Russian Federation. Managers do not pay enough attention to the company's values, not understanding the meaning of the importance of relations within the firm. Keywords: management, corporate culture, organizational culture*

В последнее время все больше и больше поднимается вопрос о создании корпоративной культуры на предприятии, позволяющей выявить способности работников, сплотить их и направить на достижение цели и миссии организации. В зарубежных странах явление корпоративное культуры не вызывает удивления, руководство имеет огромный опыт в данной сфере. Западные управленцы поддерживают традиции фирмы, слегка внося свои коррективы.

В России еще во времена социализма можно было заметить задатки в данной сфере. Доски почета, грамоты, звания являлись элементами корпоративной культуры, которые используют в современном мире многие организации. Культура складывалась на протяжении многих десятилетий, передавая опыт из поколения в поколение. Но к сожалению, от богатого опыта, умения поднять дух работников отказались также легко, как и от социалистических форм ведения хозяйства. Сегодня данный вопрос очень актуален. Руководителям российских фирм приходится заново учиться

создавать внутренний климат внутри коллектива, формировать имидж компании и занимать достойное положение в деловом мире.

Проанализировав источники, было выделено множество определений корпоративной культуры, но наиболее полное описание данного явления дают Х. Шварц и С. Дэвис, которые под корпоративной культурой понимают совокупность убеждений и ожиданий, разделяемые работниками предприятия. Эти убеждения и ожидания формируют нормы, которые в значительной степени определяют поведение в организации отдельных личностей и групп [1].

Корпоративная культура в значительной степени влияет на конкурентоспособность компании и результаты её работы. Она позволяет мотивировать работников и направлять их на выполнение целей и задач.

Американский психолог швейцарского происхождения, теоретик и практик менеджмента, Эдгар Шейн выделяет три уровня корпоративной культуры, распределяя их в иерархическом порядке.

Первый и самый наглядный уровень культуры есть так называемый артефакт. Его может увидеть любой сторонний наблюдатель. Он характеризует то, с чем работник сталкивается каждый рабочий день, а именно, интерьер офиса, поведение сотрудников компании, ее традиции, устои [2]. Это поверхностный уровень, дающий человеку понять и почувствовать, какие условия созданы для работы, как люди взаимодействуют между собой. Первый уровень корпоративной культуры иерархии Э. Шейна - это результат долго развития организации.

Следующий уровень – верования и ценности компании. Он включает в себя моральные взгляды, этику, кодекс поведения и общие убеждения. Данный уровень создает направление развития организации и способствует эффективному управлению.

Ценности формируются из убеждений. Совокупность ценностей идеологии организации есть руководство к действию в неопределенной ситуации, кризисе. Ценности и направленность занимают одно из главных положений в ведении бизнеса [3]. При этом не менее важно, чтобы они четко воспринимались и понимались работниками организации.

Третий и самый глубокий уровень корпоративной культуры - поведение и архетипы, то есть то, как человек воспринимает взаимоотношения с внешним и внутренним окружением, как видит отношения подчиненности, к работе, природе и т.д. Особую роль на этом уровне играют ценности управления персоналом и фирмой, поскольку именно они формируют границы восприятия работником окружающей действительности [4].

Анализ иерархии уровней корпоративной культуры Э. Шейна показал, что внутренний и внешний уровень дают эффект только в том случае, если выстроены в соответствии с определенными принципами. Но многие менеджеры устраиваются на работу с уже выработанными ценностями, стараясь найти убеждение им, поэтому формирование основных принципов

– важная часть эффективной деятельности предприятия.

Любая компания как сложный организм, жизненный цикл которого поддерживает корпоративная культура, поэтому её управление не является простым делом. Это длительный непрерывный процесс, предусматривающий внимание как к процессу организации в целом, так и к отдельным деталям.

При управлении корпоративной культуры также следует учитывать специализацию предприятия. Но, несмотря на индивидуальный подход к каждой организации, выделяют стандартный набор, характеризующий корпоративную культуру. В него входят: корпоративные издания; знаменательные даты организации; корпоративные вечера; музей предприятия; корпоративное обучение.

Каждый элемент корпоративной культуры, который предполагается использовать должен быть осмыслен для того, чтобы иметь четкое представление о целях его включения в систему корпоративной культуры и ожидаемом эффекте.

По статистке только 25% российских предприятий формирует корпоративную среду. Причина этого коренится в недостаточном внимании к созданию культуры компании. Также влияет тот фактор, что Россия находится на стыке двух корпоративных культур – запада и востока. В российских компаниях не сформировалась еще так организационная культура, на которую могли бы опираться многие предприятия.

Пока число российских компаний на мировом рынке растет, вопрос создания культуры предприятия будет актуальным.

Корпоративная культура – это стабильность эффективного функционирования организации, где важную роль играет руководитель, способный объединить все свойства фирмы, превратив их в одухотворяющее начало. Именно ценности предприятия зачастую становятся тем ключевым звеном, от которого зависит сплоченность сотрудников, формируется единство взглядов и действий, а, следовательно, обеспечивается достижение целей организации.

#### **Использованные источники:**

1. Балашов А.П. Основы менеджмента: учеб. пособие. - М.: Вузовский учебник, ИНФА-М, 2012. - 288 с.
2. Современный менеджер: формирование, становление, развитие: монография // Крупица В.В, Яшкова Е.В., Синева Н.Л., Сибирякова Л.В., Хозерова Т.П., Н.Новгород: ВГИПУ, 2011. – 332 с.
3. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. Под ред. В.А. Спивака. – СПб: Питер, 2002. – 336 с.

*Мурдашова Л. Р.  
магистр 1 курса  
Минеева А. Ю.*

## **ИНДЕКС ВОВЛЕЧЕННОСТИ В МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ И ОЦЕНКА ЭКОНОМИКИ РОССИИ С ДАННОЙ ПОЗИЦИИ**

*Аннотация.* Для того чтобы оценить степень инвестиционной привлекательности той или иной страны для зарубежных компаний, был разработан индекс вовлеченности в международную торговлю, показывающий, насколько государственные институты, политика и инфраструктура способствуют свободному передвижению товаров через границы к местам назначения.

*Ключевые слова:* индекс вовлеченности в международную торговлю, глобализация

*Abstract.* In order to assess the degree of investment attractiveness of a country for foreign companies the ETI was developed. It assesses the extent to which economies have in place institutions, policies, infrastructures and services facilitating the free flow of goods over borders and to their destination.

*Keywords:* Enabling Trade Index (ETI), globalization

Сегодня, экономики разных стран настолько сплетены вместе, что одна страна становится очень зависимой от другой. Примером этому может служить сложившаяся ситуация в России в 2014 году, когда в результате политических споров Западом против России были введены ограничительные меры, которые очень сильно сказались на нашей экономике. Иностраннные инвестиции стали уходить из страны, так как ситуация в России стала слишком непредсказуемой [3]. Однако как оценить степень инвестиционной привлекательности той или иной страны для зарубежных компаний, желая вкладывать в нее прямые инвестиции?

Для таких целей был разработан **индекс вовлеченности в международную торговлю**, показывающий, насколько государственные институты, политика и инфраструктура способствуют свободному передвижению товаров через границы к местам назначения.

Отчет по вовлеченности в мировую торговлю публикуется Всемирным экономическим форумом с 2008 года, первоначально на ежегодной основе, однако с 2010 года выпускается раз в два года [2].

Индекс измеряет политику государств и эффективность работы их учреждений в сфере ведения международной торговли и развития экономического сотрудничества. Предполагается, что индекс должен использоваться государствами, которые стремятся к ликвидации препятствий на пути экономического развития и международной интеграции, в качестве инструмента для анализа проблемных моментов в их экономической политике и разработки мер по улучшению ситуации [4]. То есть на практике, он в основном интересен фирмам, которые расширяют сферу своего влияния и хотят увеличить свой рынок сбыта, путем внедрения

в экономику другой страны. Обычно такими фирмами являются ТНК.

Индекс вовлеченности в международную торговлю это интегрированный показатель, он захватывает различные факторы и разбивает их на четыре общих проблемных области, называемых субиндексами:

#### **Субиндекс А. Доступ к рынку.**

Здесь измеряет степень и сложность тарифного режима страны, а также тарифные барьеры и преференции, с которыми сталкиваются экспортеры той или иной страны на внешних рынках.

#### **Субиндекс В. Административные барьеры.**

Этот субиндекс оценивает качество, прозрачность и эффективность пограничного управления страной.

#### **Субиндекс С. Инфраструктура.**

Данная группа включает в себя показатели, оценивающие доступность и качество транспортной инфраструктуры страны, сопутствующих услуг и коммуникационной инфраструктуры, необходимой для облегчения перемещения товаров внутри страны и через границу.

#### **Субиндекс D. Деловой климат.**

Он измеряет качество ключевых институциональных факторов, влияющих на бизнес импортеров и экспортеров, действующих в стране.

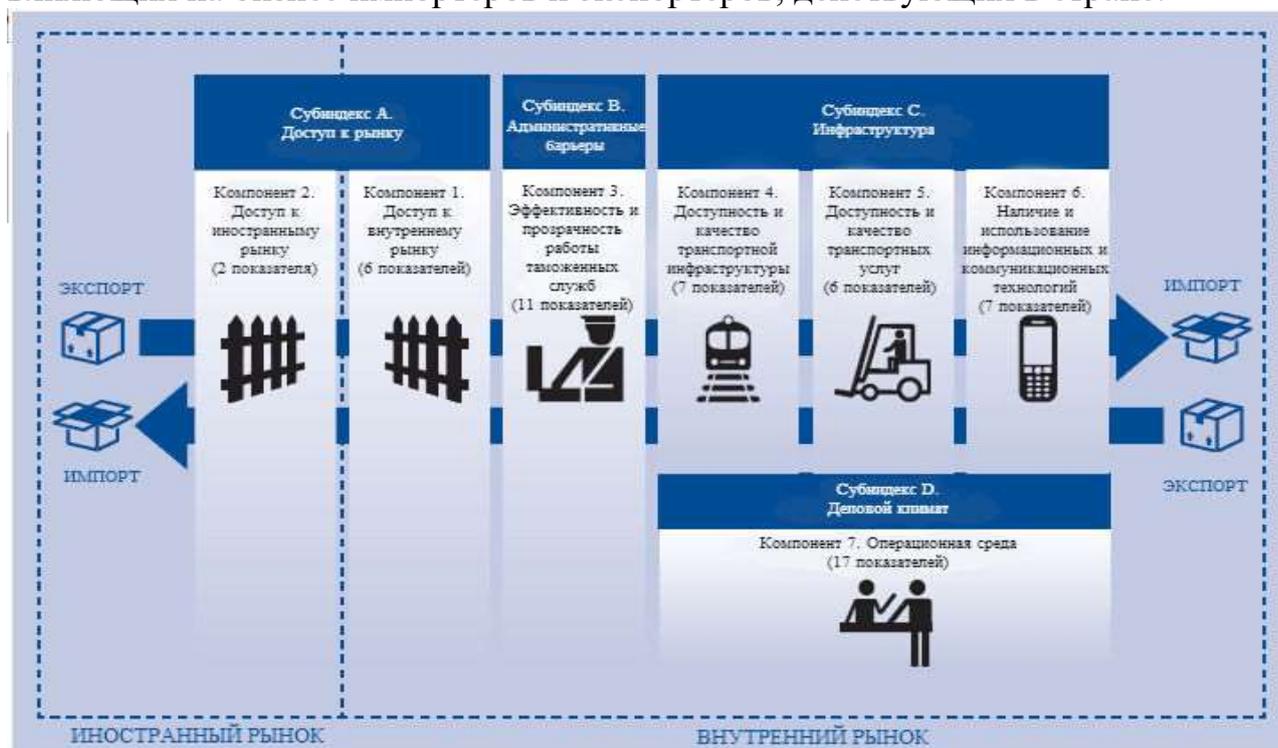


Рис. 1. Структура индекса вовлеченности в международную торговлю

Эти четыре области, в свою очередь подразделяются на компоненты, которые захватывают более конкретные аспекты в соответствующих им широких проблемных областях.

Каждый компонент состоит из ряда показателей. Рисунок 1 описывает структуру ЕТИ.

На основе анализа данных показателей составляется итоговый рейтинг стран мира по Индексу вовлеченности в международную торговлю.

Баллы по каждому компоненту вычисляются как среднее арифметическое из составляющих отдельных показателей, которые сначала преобразуются в общей шкале от 1 до 7, цифра 7 указывает на наилучший результат. Оценки субиндекса соответствуют среднему арифметическому значению показателей соответствующих компонентов. Следовательно, значения как субиндексов, так и общей оценки всегда варьируются от 1 до 7.

Анализ проводится по 138 странам мира. В 2014 году ожидаемо в пятерку наиболее вовлеченных в мировую торговлю стран вошли:

1. Сингапур
2. Гонконг
3. Нидерланды
4. Новая Зеландия
5. Финляндия.

Эти страны либо находятся в оффшорной зоне, либо имеют очень выгодные налоговые условия.

Россия занимает только 105 место в рейтинге, таким образом, она вовлечена в торговлю в меньшей степени, чем другие страны БРИКС [1]. Кроме того, страна меньше, ориентирована на экспорт, чем на другие крупные развивающиеся рынки, и в первую очередь полагается на экспорт энергоносителей. Диверсификация экспорта позволит стране встать на более стабильную основу. Однако, Россия имеет прочную сеть инфраструктуры (42-ое место) и наличие информационных и коммуникационных технологий.

В то же время, показатели торговли ограничиваются высокими и сложными внутренними тарифами (127-й), а также ограниченным доступом к зарубежным рынкам (84-е место). Недавнее вступление Российской Федерации в ВТО должно было бы помочь стране в этом отношении, если бы не сложившаяся политическая ситуация в мире. Улучшенная защита прав собственности, более эффективное и прозрачное государственное управление, а также улучшение общей физической безопасности позволило бы стране воспользоваться своим замечательным потенциалом.

Хорошо это или плохо, каждая страна выбирает себе сама, ведь протекционистскую политику еще никто не отменял.

Для получения более полной картины следует учитывать также индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index), показывающий способность страны и ее институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе.

#### **Использованные источники:**

1. The Global Enabling Trade Report 2014 [Электронный ресурс]. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalEnablingTrade\\_Report\\_2014.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2014.pdf). (Дата обращения: 05.04.2016).
2. World economic forum [Электронный ресурс]. URL: <https://www.weforum.org>. (Дата обращения: 05.04.2016).
3. Марьина, А. В. Макроэкономика в схемах и таблицах: учебное пособие / А. В. Марьина, Э. Р. Мамлеева, Н. В. Бесчастнова. – Уфа: ГОУ ВПО УГАТУ, 2013. 192 с.
4. Центр гуманитарных технологий - информационно-аналитический портал [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/the-global-enabling-trade-index/info>. (Дата обращения: 01.04.2016).

**Мустафин Т.С.**

*студент 1 курса магистратуры  
специальность «экономика»*

**Пойлова О.Н.**

*студент 1 курса магистратуры  
специальность «экономика»*

**Уфимский Государственный Авиационный  
Технический Университет**

**Бесчастнова Н.В.**

*научный руководитель*

**Российская Федерация, Республика Башкортостан, г. Уфа**

### **ВСЕМИРНЫЙ ИНДЕКС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВОБОДЫ**

*В статье рассматривается всемирный индекс экономической свободы разных стран.*

*Ключевые слова: Политические институты, экономическая свобода, конкуренция, частная собственность, гражданские права*

**Mustafin T.S.**

*Student*

*1st year master student, specialty "economy"*

*Ufa state Aviation Technical University*

*Ufa, Republic of Bushkortostan, Russian Federation*

**Poylova O.N.**

*Student*

*1st year master student, specialty "economy"*

*Ufa state Aviation Technical University*

*Ufa, Republic of Bushkortostan, Russian Federation*

*Scientific supervisor –Beschastnova N.V.*

### **WORLD INDEX OF ECONOMIC FREEDOM**

*The article deals with the global index of economic freedom around the world.*

*Keywords: Political institutions, economic freedom, competition, private property, civil rights.*

Всемирный индекс экономической свободы - характеризует функционирование государственных институтов и отражает эффективность проводимого экономического ресурса с точки зрения обеспечения экономической свободы. Решаемая индексом задача состоит в измерении экономической свободы: свободы личного выбора, добровольного обмена, свободы конкуренции и безопасности частной собственности. Результатом расчёта индекса является ранжирование государств от наименее свободного к наиболее свободному с экономической точки зрения. Организации, которые проводят исследования, - институт Катона (США) и институт Фрейзера (Канада). Расчёты индекса производятся с 1980 г. [1]

Состояние свободы измеряется по шкале от 0 до 10, где 10 – «идеальный показатель степени свободы», 0 – «худший показатель, низкий уровень свободы или она совсем отсутствует». Существует лаг в 3 года, необходимый для подсчета и публикации итоговых результатов. При исследовании рейтинга ВИЭС 2010 г. Использовались исключительно события происходившие в промежутке с 2008 по 2010 г.

Основной экономической свободой являются личный выбор, добровольный обмен, свобода конкуренции и охрана частной собственности. Используются 42 показателя для того чтобы построить сводный индекс и измерить степень экономической свободы. Эти показатели объединены в пять основных групп: размер государства, правовая структура и права на собственность, надежные деньги, свобода внешней торговли и регулирование. [1]

#### ***Группа 1. Размеры государства***

- государственное потребление ;
- трансферты и субсидии ;
- государственные предприятия и инвестиции ;
- предельная налоговая ставка
  - \*предельная ставка подоходного налога
  - \*предельная ставка налога на зарплату

#### ***Группа 2. Правовая структура и права на собственность***

- независимость судебной системы
- беспристрастный суд
- защита прав на собственность
- вмешательство силовых органов в правосудие и политический процесс;
- непротиворечивость правовой системы
- законное принуждение в соответствии с договором
- нормативные ограничения на продажу частной собственности ;
- надежность полиции
- издержки в результате преступности.

#### ***Группа 3. Надежные деньги***

- прирост денежной массы
- стандартное отклонение темпов инфляции

- инфляция за последний год
- свобода наличия счетов в иностранной валюте за рубежом.

#### ***Группа 4. Свобода внешней торговли***

- тарифы
- \*доходы от налогов ( % от торгового сектора )
  - \* средняя тарифная ставка
  - \* стандартное отклонение тарифных ставок
- регулятивные торговые барьеры
- \* нетарифные барьеры
- \* издержки соблюдения регулятивных норм при импорте и экспорте
- валютный курс обмена на чёрном рынке
- государственный контроль международного движения капитала и людей
  - \*ограничения на зарубежную собственность и инвестиции
  - \*контроль капитала
  - \*свобода приезда иностранцев

#### ***Группа 5. Регуляция***

- регулирование кредитного рынка
- \* структура банковской собственности
- \*кредит частного сектора
- \*контроль за процентной ставкой / отрицательная реальная процентная ставка
  - регулирование рынка труда.
  - \* регулирование найма и минимального уровня заработной платы
  - \*гибкость практики найма и увольнения
  - \*централизованный коллективный договор
  - \*урегулирование графика работы
  - \*обязательные пособия по безработице
  - регулирование бизнеса
    - \*административные требования
    - \*необходимость для бизнеса получения различных согласований от государственной бюрократии
      - \*создание нового бизнеса
      - \*дополнительные платежи / коррупция / протекция
      - \*лицензионные ограничения
      - \*затраты на соблюдение налогового законодательства [2]

Таблица 1

Всемирный индекс экономической свободы России, Германии, США, Китая, Норвегии, за 2011-2013 гг.

Года	Страны	Индекс	Размеры государства	Правовая структура и права на собственность	Надежные деньги	Свобода внешней торговли	Регуляция
2013	Germany	<b>7,53</b>	5,35	8,06	9,59	7,62	6,92
2013	China	<b>6,25</b>	3,64	5,39	8,26	7,03	6,99
2013	UnitedStates	<b>7,73</b>	6,61	6,95	9,42	7,56	8,14
2013	Russia	<b>6,49</b>	6,52	4,55	8,63	6,33	6,59
2013	Norway	<b>7,48</b>	5,04	8,75	9,42	7,32	6,91
2012	China	<b>6,20</b>	3,64	5,52	8,03	6,96	6,87
2012	Germany	<b>7,57</b>	5,38	8,25	9,49	7,76	6,92
2012	Norway	<b>7,49</b>	5,06	8,75	9,44	7,36	6,85
2012	Russia	<b>6,45</b>	6,50	4,43	8,63	6,28	6,62
2012	UnitedStates	<b>7,81</b>	6,96	6,99	9,32	7,91	7,94
2011	China	<b>6,13</b>	3,63	5,56	7,90	6,88	6,68
2011	Germany	<b>7,63</b>	5,49	8,30	9,56	7,84	6,86
2011	Norway	<b>7,47</b>	5,07	8,77	9,37	7,30	6,84
2011	Russia	<b>6,38</b>	6,78	4,50	8,55	6,12	6,15
2011	UnitedStates	<b>7,70</b>	6,58	6,93	9,31	7,92	7,82

Источник: [3]

Анализируя показатели индекса экономической свободы за 2011-2013гг. по данным странам, видно, что Россия по многим показателям отстает от Германии, США, Норвегии.

Среди 5 рассматриваемых стран по всемирному индексу экономической свободы Россия занимает 4 место. Всемирный индекс экономической свободы публикует Институт Фрезера (FraserInstitute) с 1996 года на основе 42 показателей которые сводятся в 5 областей. [4]

**Первая область**, которую рассмотрим, будет размер государства. Чем больше доля государственного сектора, тем меньше экономическая свобода.

В России (с 2011 по 2013 год) этот показатель составляет значение от (6.50-6.78) что означает что большая часть компаний не государственные ,это связано с распадом СССР после чего была массовая приватизация гос.

имущества, если сравнивать его с другими странами, то мы видим что он на фоне Германии, Китая, Норвегии и США имеет большее значение.

В Китае этот показатель имеет наименьшее значение который равен (3.63-3.64) это связано с тем что большая часть компаний примерно 80-90% принадлежит государству, а в Норвегии чуть выше составляет (5.04-5.07), когда в США составляет (6.58-6.96), а Германия держит этот показатель на фоне других стран в среднем значении которое равно (5.35-5.49).

**Вторая область**, которую рассмотрим, это правовая структура и права на собственность. Правовая система и права собственности. Уровень защиты прав частной собственности и характеристика наличия экономической свободы и гражданского общества.

В России показатель по правовой структуре и праву на собственность составляет (4.43-4.55), что гораздо ниже нежели в других странах. В Норвегии этот показатель имеет максимальное значение и равно (8.75-8.77), когда в Китае (5.39-5.56), а в Соединенных Штатах Америки (6.93-6.99), в Германии (8.06-8.30).

**Третья область**, которую рассмотрим, это надежные деньги т.е. стабильность и открытость денежного рынка. Обрато пропорционален уровню инфляции, а также учитывает возможность резидентов иметь банковские счета в зарубежных банках.

В России этот показатель колеблется в промежутке (8.55-8.63), что в принципе довольно не плохо, так как именно возможность быстрых манипуляций финансовыми средствами с другими странами оказывает положительную среду в развитии государства. В США этот показатель колеблется от 9.31 до 9.42, В Германии (9.49-9.59) в Норвегии (9.37-9.44), В Китае наблюдается значительный рост в 7.90-8.26, это связано с дешевой рабочей силой, и с тем что многое производство находится именно в Китае.

**Четвертая область** - это свобода внешней торговли т.е. свобода международной торговли. Отражает открытость национальной экономики и связан с уровнем тарифных и нетарифных внешнеторговых барьеров, свободой перемещения капиталов и людей, а также со степенью отклонения официального валютного курса от «теневое».

В России это показатель колеблется от 6.12 до 6.33 - самый низкий среди рассматриваемых стран, это связано с тем, что Россия больше импортирует товаров, чем экспортирует, так же это связано с тем, что у России нет жестких барьеров для мигрантов с других стран, которые вывозят капитал из страны, в основном это представители таких стран как Таджикистан, Азербайджан, Туркменистан и др., а туристический бизнес вовсе не развит, в связи с этим так же связан отток капитала из страны.

В США этот показатель находится на уровне 7.56-7.91, В Германии 7.62-7.84, в Норвегии 7.30-7.36, а Китай по прежнему набирает обороты в области торговли (6.88-7.03), это связано с тем, что товары гораздо выгоднее производить в Китае, чем в других странах т.к. издержки на продукцию

будут минимальны.

**Пятая область** - это регуляция, т.е. регуляторная политика. Связан со степенью госрегулирования рынков капитала, рабочей силы и предпринимательской деятельности.

Россия по этому показателю находится на 5-ом месте, этот показатель находится в промежутке 6.15-6.62, тем не менее, он заметно увеличился с 2011 по 2013 г. Это связано с тем, что это тот период, когда наше правительство вплотную занялось регулированием кредитного рынка, регулированием рынка труда, регулированием бизнеса, регулированием государственной бюрократии.

В Китае 6.68-6.99, в США находится в промежутке 7.82-8.14 так же заметно увеличился, когда в Германии практически без изменений (6.86-6.92).

Согласно данным, которые публикует Институт Фрезера может отметить что все рассмотренные имеют тенденцию к увеличению показателю экономической свободы.

В заключении, можно сказать, что из рассматриваемых стран, Россия занимает четвертое место по рассматриваемым показателям индекса. Я считаю, что это неплохое место для России, учитывая, что после распада СССР, восстановить функционирование такого огромного государства в такие не большие сроки совсем не просто, хотя есть и свои отрицательные моменты этих последствий. Следует так же отметить, что Россия самая крупная из рассматриваемых стран по территории, что так же влияет на многие показатели, рассматриваемые в данном исследовании.

### Использованные источники:

1. Чуркин В.И., Индекс экономической свободы. Анализ и рекомендации. 2013. с. 29-38
2. Хватов Ю.Ю. Сравнительный анализ международных рейтингов конкурентоспособности стран / Ю.Ю. Хватов // Бюлетень Нобелевского экономического форума. – 2012. – № 5. – Т. 2. – С. 390– 398. 2
3. Всемирный индекс экономической свободы. [Электронный ресурс]. URL :<http://gtmarket.ru/ratings/index-of-economic-freedom/index-of-economic-freedom-info> (дата обращения 05.03.2016г.)
4. Бесчастнова Н.В. Уровень экономического развития как фактор роста качества жизни населения. В сборнике: Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков Сборник материалов Всероссийской молодежной научно-практической конференции. 2015. с. 27-31

*Мутыгуллина А.З.*

*студент 2 курса*

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный*

*аграрный университет»*

*Россия, г. Уфа*

### СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РОССИИ И КАНАДЫ

Ключевые слова: система налогообложения, безвозмездность платежей, государство, налоговые ставки, малый бизнес; виды налогов.

Аннотация. В данной статье рассмотрена сравнительная характеристика налогообложения России и Канады, а также представлены отличительные особенности налоговых систем в этих странах.

Задача налогов одна из самых сложных и противоречивых в мировой практике ведения народного хозяйства, т.к. налоги – главный источник бюджетных поступлений и, следовательно, финансирования социальных и других общегосударственных программ. Оно определяет общественные потребности, в том числе и их структуру. Налоговые системы в разных странах друг от друга отличаются: по структуре, набору налогов, налоговым ставкам [2].

Следовательно, целью данной работы является анализ налоговой системы Канады, которая уже выработала в данном направлении определенные положительные результаты.

Актуальность изучения зарубежного налогообложения заключается в том, что он вполне применим в современных условиях России, если его не слепо копировать, а принимать лучше, применяя к конкретным особенностям экономики Российской Федерации. В качестве модели такого зарубежного опыта выступает Канада.

*Налоговая система Канады.*

В целом современная налоговая система Канады достаточно типична для государств с развитой рыночной экономикой. Большое внимание в Канаде уделяется стимулированию деятельности *малого бизнеса*. Доля таких мелких фирм достигает 97 % от числа всех компаний, и к их доходам применяется единая ставка —12% [3].

Канада как и США имеет децентрализованную трёхступенчатую налоговую систему она состоит из федеральных налогов, налогов провинций и местных (муниципальных налогов), а именно:

- федеральные налоги, которые обеспечивают около 50% бюджета;
- провинциальные налоги (налоги провинций), которые обеспечивают около 40%;
- местных налоги, которые обеспечивают около 10 % бюджета.

В *федеральном налогообложении* главную роль играют прямые налоги на доходы населения - налог на доходы физических лиц и обязательные взносы в государственный фонд страхования занятости и государственный пенсионный фонд, на них приходится порядка 60% всех поступлений в федеральный бюджет. Следующая по величине статья его доходов - косвенные налоги (около 23%), из которых наиболее "весом" налог на товары и услуги по единой ставке 7% и местный налог с продаж.

Иногда в провинциях эти 2 налога объединяются в комбинированной ставке 15%. Налоги на доходы юридических лиц включают налог на прибыль корпораций и налог на капитал крупных корпораций. В сумме они дают около 15,5 доходов федерального бюджета.

При общей сумме доходов федерального бюджета в 2004— 2005 финансовом году в размере 171,3 млрд. канадских долл. поступили от:

- подоходного налога составили 80,3 млрд. долл.,
- НДС — 25,7 млрд. долл.,
- налог на доходы корпораций —123,6 млрд. долл.,
- страховые платежи —17,8 млрд. долл.,
- таможенные сборы — 4 млрд. долл.,
- неналоговые доходы составили лишь — 8,4 млрд. долл.

Структура налоговых поступлений в бюджеты провинций аналогична федеральной, но кроме этого важным источником для них являются трансферты (переводы средств) федерального правительства. Доля трансфертов приходится в среднем 19% бюджетов провинций. *Налоговые источники доходов провинций* складываются из:

- подоходного налога с населения;
- налога с продаж;
- налога на прибыли корпораций;
- акцизов;
- налогов в фонды социального страхования;
- налогов на дарения;
- рентных платежей;

- различных регистрационных и лицензионных сборов.

*Доходы местных органов власти* примерно на 47% складывается из налога на недвижимость и налога на предпринимательскую деятельность. Обширно употребляется передача провинциям значимой части доходов, она не носит дотационного характера, а осуществляется в рамках специально разрабатываемых совместных программ решения конкретных региональных проблем.

Еще 47% дают трансферты правительства провинции, на территории которой расположен тот или иной муниципальный округ. Небольшие субсидии поступают целевым назначением и от федерального правительства[4].

Таким образом, новая налоговая система построена на одинаковом обложении доходов, независимо от их величины и формы вложения капитала, а также на обложении реальных величин доходов.

#### Налоговая система Российской Федерации.

В РФ, как и в Канаде налоговая система представлена в трёх уровнях. Она введена Законом «Об основах налоговой системы в Российской Федерации». Налоги и сборы были подразделены на *федеральные, региональные и местные* [1].

*Первый уровень — это федеральные налоги России.* Они действуют на территории всей страны и регулируются общероссийским законодательством, формируют основу доходной части федерального бюджета.

*Второй уровень — это региональные налоги.* В этот уровень входят: *налоги республик в составе РФ и налоги краев, областей, автономной области, автономных округов* Региональные налоги устанавливаются представительными органами субъектов Федерации, исходя из общего российского законодательства.

*Третий уровень — местные налоги,* то есть налоги городов, поселков.

*Федеральные налоги* взимаются по всей территории России. Как и в других странах, наиболее доходные источники сосредоточиваются в федеральном бюджете.

*К федеральным налогам и сборам относятся:*

- 1) налог на добавленную стоимость;
- 2) акцизы;
- 3) налог на доходы физических лиц;
- 4) налог на прибыль организаций;
- 5) налог на добычу полезных ископаемых;
- 6) водный налог;
- 7) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- 8) государственная пошлина.

К местным относятся следующие налоги:

- 1) земельный налог;
- 2) налог на имущество физических лиц;
- 3) торговый сбор.

Среди *местных налогов* сильные поступления обеспечивают: *налог на имущество физических лиц, земельный налог.*

К региональным относятся следующие налоги:

- 1) налог на имущество организаций;
- 2) налог на игорный бизнес;
- 3) транспортный налог.

Законодательством установлены строгие сроки предоставления налоговой декларации: Канада-20 июня, Российская Федерация-30 апреля.

Сравнивая налоговые системы России и Канады, мы пришли к выводу том, что Налоговые системы РФ и Канады имеют как сходства, так и различия. Налоговая система РФ состоит из 3 уровней, система Канады также. Отличие заключается в том, что в РФ налоги поступают в Федеральный, Региональный и Местный бюджеты, а в Канаде - в Федеральный, Провинциальный и Местный бюджеты. Многие виды налогов Канады перекликаются с налогами РФ.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Федеральный закон от 15.02.2016 г. № 146-ФЗ
3. Габдрахимов Р.Р., Минеева В.М. Проблемы и перспективы развития налогообложения организаций в РФ [Текст]: статья/ Габдрахимов Р.Р., В.М. Минеева.- Уфа: Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2015.-111с.
4. Евстегнеев Е. Н. Викторова Н. Г. Налоговый менеджмент и налоговое планирование в России: Монография. М., 2012. 270 с.

*Назарова О.В.*  
*студент 2 курса*

*«Факультет математики и информационных технологий»*

*Филипенко Е.В., к.п.н.*

*доцент*

*кафедра психолого-педагогического образования*

*Стерлитамакский филиал*

*БашГУ*

*Россия, Башкортостан, г. Стерлитамак*

### **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНОСТИ РЕБЕНКА НА УРОКАХ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО ИСКУССТВА**

*Аннотация: В данной статье раскрываются особенности формирования личности ребенка на уроках изобразительного искусства. Описана роль учителя при проведении уроков ИЗО, его педагогическое мастерство.*

*Ключевые слова: изобразительное искусство, детское творчество, искусство, творческие способности, творческое развитие.*

*Nazarova O.V., student  
2 course, "the Faculty of Mathematics  
and Information Technology "  
Russia, Sterlitamak  
Filipenko E.V. - Ph.D.  
assistant professor of psycho-pedagogical  
Education, Sterlitamak Branch  
BSU Russia, Bashkortostan, Sterlitamak*

### **FEATURES OF FORMATION OF THE PERSON OF THE CHILD ON THE LESSONS OF FINE ARTS**

*Abstract: This article reveals - especially the formation of the child's personality at fine arts lessons. - Describe the role of the teacher during the lessons of Fine Arts, his teaching skills.*

*Tags: children's art, art, creativity, creative development.*

Развитие детского творчества является актуальным направлением в эстетическом воспитании дошкольников и учащихся младших классов. Именно в этом возрасте формируются зачатки эстетических чувств и переживаний, закладываются основы ценностного отношения ребенка к окружающему миру. От того, что ляжет в основу эстетического восприятия мира маленьким человеком, будет зависеть дальнейшее развитие его эстетических переживаний, вкусов, чувства прекрасного, а в результате – развитие творческих способностей и талантов. Конечно же большая роль в этом принадлежит самому педагогу. «Мы должны воспитывать у наших детей пытливость, смекалку, инициативу, воображение, фантазию – то есть качества, которые находят яркое выражение в творчестве детей» - писал в свое время В.А. Сухомлинский [5].

Проблема развития творческих способностей на начальном этапе становления личности достаточно широко представлена в педагогических исследованиях (Л.С. Выготский, Л.А. Григорович, Л.В. Занков, Д.Б. Эльконин, и др.). В работах указанных авторов, процесс творческого развития и саморазвития рассматривается как один из важнейших аспектов формирования личности в дошкольном и младшем школьном возрасте.

В этой связи Л.С. Выготский отмечал, что на педагогах лежит ответственность за развитие творческих способностей младших школьников, они должны стимулировать развитие этих способностей, направлять их в нужную сторону, а также создавать среду, требующую проявления творческих способностей детей [1]. В этой связи в теории эстетического воспитания утверждается положение о ведущей роли организованного педагогического воздействия по отношению к спонтанному развитию детей

в их эстетическом становлении. «Только целенаправленное вовлечение школьников в разнообразную творческую художественную деятельность способно оптимально развить их природные силы, обеспечить глубокое постижение эстетических явлений, поднять до понимания подлинного искусства и красоты действительности» - считает Б.Т. Лихачев [2].

Однако, несмотря на важность и значимость данной проблемы, в педагогической практике ей не уделяется должного внимания, поскольку педагоги ИЗО во многом ограничены жесткими рамками учебных программ, которые не всегда учитывают индивидуальные особенности детей, их творческие возможности и способности. Более того, значительная часть учителей и воспитателей имеют слабое представление о возрастных и психологических особенностях, процессах и закономерностях развития творческих задатков и таланта детей [4], не используют в собственной педагогической практике имеющиеся технологии и методики, направленные на развитие творческого воображения и фантазии детей. Более того, урокам рисования в школе отводится «второстепенная» роль. И абсолютно напрасно.

В подтверждение сказанного приведём пример, описанный Б.М. Неменским в книге «Педагогика искусства». «Программа «Свободное рисование», фактически запрещённая в Японии в 40-е годы (чересчур для империи демократичная), была после войны принята на вооружение профсоюзом учителей и государством и введена во всех школах Японии. Это была программа не только рисования, это была программа широкого спектра художественных работ разными материалами, программа развития творчества зрения (на 240 оттенков цветатона), воображения и пространственного, фактурного мышления. И самое удивительное то, что во всех школах на изучение этой программы было отведено с I по IX классы по два часа в неделю, а в последних (X–XI) классах – по шесть часов на все виды искусства. Конечно, развитие на таком уровне системы «глаз–мозг–рука» даёт нации неимоверные преимущества, если речь идёт о качестве любой работы. Цивилизованные страны давно осознали огромные возможности такого пути для подъёма экономики» [3, с. 68].

Изобразительное искусство помогает детям лучше познавать окружающий мир, способствует развитию наблюдательности, учит различать форму предметов и окраску, сравнивать предметы между собой, устанавливать сходство и различие. Более того рисунок, живопись, декоративно - прикладное искусство развивает фантазию, воображение, творческие способности учащихся. Наиболее сильное влияние изобразительной деятельности сказывается на развитии у школьников способности наблюдать и передавать в рисунках внутреннее состояние человека, его чувства и переживания и, как следствие, на развитии у ребёнка способности понимания людей. Уроки по изобразительному искусству помогают формировать у ребёнка способность выделять и эстетически

оценивать нравственные стороны отношений человека к жизни, учат его понимать и ценить доброжелательное и заботливое отношение к себе и другим людям.

Именно в дошкольном и младшем школьном возрасте особенно важен целенаправленный характер воздействия на эстетические переживания и чувства дошкольника, на становление иерархии ценностей и художественные способности в широком смысле этого слова. Педагогическое воздействие приобретает решающее значение в формировании эстетической культуры как составляющей полноценной личности в целом.

Воспитание живой эстетической восприимчивости ребёнка к окружающему миру, и необходимая помощь в его изобразительной деятельности, всяческое её поощрение и, наконец, продуманная организация общения ребёнка с искусством - всё это доступно творческому, неравнодушному педагогу, который стремясь раскрыть перед школьниками мир прекрасного, развивает их эстетический вкус, раскрывает творческие способности, воспитывает стремление к познанию, к совершенству, к тому, чтобы каждый ребенок не только видел и понимал прекрасное, но и был способен к творческому преобразованию действительности, делая окружающий мир лучше и красивее.

Учет всех этих особенностей в организации и осуществлении целенаправленной работы по эстетическому воспитанию школьников, а также специфики уроков изобразительного искусства, поможет каждому учителю создать необходимые условия для полноценного развития детей и их творческих способностей.

#### **Использованные источники:**

1. Выготский Л.С. Воображение и творчество в детском возрасте: психологический очерк / Л.С. Выготский. М.: Просвещение, 1991. — 93 с.
2. Лихачев Б.Т. Педагогика: Курс лекций / Учеб. пособие для студентов педагог, учеб.заведений и слушателей ИПК и ФПК. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт-М, 2001. - 607с.
3. Неменский Б.М. Педагогика искусства / Б.М. Неменский. – М.: Просвещение, 2007. – 255 с.
4. Плахотников А.Г. Подготовка учителя изобразительного искусства в современных условиях: Электронный ресурс. Режим доступа <http://school2100.com/upload/iblock/7a2/7a24842b28263dd5471e10091bf38782.pdf>
5. Сухомлинский В.А. Сердце отдаю детям / В.А. Сухомлинский. К.: Радянська школа, 1973. — 288 с.

*Назюкова М.О.  
студент 2 курса  
Филюшкина А.В.  
студент 2 курса*

*Гоношилина И.Г.  
научный руководитель*

*Ульяновский государственный технический университет  
Россия, г. Ульяновск*

## **РЕГИОНАЛЬНЫЕ СМИ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА РЕГИОНА**

В последнее время в прессе и на всех уровнях законодательной и исполнительной власти все чаще говорится о территориальном брендинге и имидже регионов. Ввиду высокой активности России на мировой арене важно знать, как выглядит образ страны и ее субъектов внутри. Необходимость формирования собственного имиджа каждого региона и усиление моментов узнаваемости российских территорий, на наш взгляд, очевидна. СМИ и медиасистемы являются сегодня теми каналами коммуникации, которые наиболее эффективно влияют на имидж и репутацию регионов.

Если мы проанализируем СМИ Ульяновской области, лояльных политике региона, то заметим следующую закономерность: как правило, они включают в себя несколько каналов коммуникации - это телевидение, причем с наиболее внушительной широтой охвата аудитории, в Ульяновске и Ульяновской области — ОАО "ТРК Репортёр", ГТРК Волга. Те же отличительные черты и у радиостанций, и у печатных СМИ, сверхзадача которых рассказывать о деятельности региона. Благодаря достойным информационным поводам освещение жизнедеятельности региона становится возможным и в эфире российского телевидения и в центральных печатных СМИ. По региональным телевизионным каналам, в печатных изданиях и на радио Ульяновск представляют как развивающуюся область в разных сферах деятельности: образование, спорт, сельское хозяйство, строительство и многие другие.

Однако хотелось бы отметить, образ региона, созданный в СМИ, может совершенно не соответствовать тому образу, который формируется, в конечном итоге, у целевых аудиторий, но его изучение необходимо для понимания роли СМИ в формировании имиджа территории. Выделяют следующие актуальные задачи, связанные с развитием современной имиджевой стратегии регионов страны в коммуникационном пространстве:

**1. Привлекать жителей к решению региональных проблем.** В Ульяновской области СМИ мобилизует население чаще для участия в культурно-массовых мероприятиях, например, митинги, парады. Принимать участие в организации праздников, концертов. Также участвовать в спортивных состязаниях, чтобы поддерживать физическую форму жителей

области.

**2.Привлекать внимание федеральной власти к проблемам и достижениям региона.** В Ульяновских СМИ в последнее время часто освещается привлечение внимания федеральных сил на восстановление дорог.

**3.Повысить конкурентоспособность региональных предприятий.** В новостных передачах, транслируемых телевидением Ульяновской области, часто можно увидеть репортажи об IT-кластере в регионе, о развитии авиационной промышленности, о создании предприятий с участием зарубежных инвесторов, о современном аквапарке «Улёт», строительной компании КПД-2 и многое другое.

**4.Проводить работу по укреплению региональной идентичности граждан путем активизации исторической памяти.** В настоящее время практически все Ульяновские СМИ уделяют такому событию, как восстановление исторического памятника, а именно парка «Дружбы Народов» и призывают горожан принять активное участие в данном мероприятии. Продолжается многолетняя работа по формированию патриотизма среди молодежи, которая должна не только помнить и гордиться историей своего региона, но и стремиться пополнить ряды квалифицированных специалистов родного края.

*Наниева Е.Б.*

*студент 1-го курса*

*Международный финансовый факультет*

*Калугина О.А.*

*научный руководитель, старший преподаватель*

*кафедра «Иностранные языки-4»*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Москва*

## **THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA**

**Abstract:** *the article presents the analysis of doing small business in Russia. The author identifies 3 main stages in small business development. The influence of sanctions on small businesses and measures to tackle the problems are highlighted. The author comes to the conclusion that the political economic environment requires significant change to improve the situation.*

**Key words:** *small business, economic environment, sanctions, business development.*

Russian small business has experienced the whole range of changes: the number of falls and a few comparative rises for more than 20 years of its post-Soviet existence. Every new cycle of its development was full of initiatives and projects. That gave the owners of small business the new hopes for successful future. Despite this the change of stages in economy happened without any

structural shifts. So the condition of constant changes has become the specific national feature of Russian small business formation. The current investigation of small companies' business climate has proved this fact.

The development of Russian small business can be divided into 3 main stages: the 1st stage (1991-1998) – creation and development; the 2nd stage (1998-2007) – stabilization and economic growth; 3rd stage (since 2008) - the beginning of economic crisis which led to small business “reborn”.

Since 2011 the attempts to support small business had been made and the number of small and micro organizations was growing little by little.

Nowadays under the conditions of sanctions, unstable macroeconomic situation, inflation and cheap loans, small business has a little chance to increase investments into it.

But still, despite all these difficulties, in the second half of 2014 the small business owners have turned out to be in a more beneficial situation than owners of medium and large organizations, as in the unstable economic environment the mobile and flexible organizations usually gain.

As we know the sanctions which were imposed to hit Russian economy resulted in the decision to impose embargo on import of western products. That led to necessity to develop national economy of the country and small business as a key factor. The connection of small business with imported products is not very important. As the import of some products is forbidden – small business companies involved in agricultural sector and meat production have the largest chances for the development. Besides that there have already been some shops targeted at selling products produced only in Russia.

Have sanctions influenced small businesses or not? According to the official web site of Russian business operators' and manufacturers' unity 48% of small business owners have noticed the influence of sanctions on their businesses, 39 % have not noticed yet and 13 % have had difficulties to answer this question.

It is also important to mention the factors limiting small business success:

- 1) Increase of Costs of raw material
- 2) Unstable economic situation in the country
- 3) Lack of demand on home produced goods
- 4) Constant growth of explicit costs
- 5) The current system of taxation
- 6) Expectations of inflation rate
- 7) Prevailing rates of interest
- 8) The shortage of qualified employees
- 9) High transportation costs

Some measures have been proposed by the Russian government to manage some of these problems:

- 1) Minimizing of interest rate for those companies which are involved in the innovational activity;
- 2) Simplification of the procedure of providing loans to business operators;

3) *Protection* of intellectual *property* rights;

Thus the political economic environment requires significant change, not so much in the actual regulations as in the balance given to them relative to other stakeholder groups and the will to implement existing policies. The results could make a huge difference, leading to either a continued fall in small businesses and the associated formal economy, or a quadrupling of their contribution to GDP in the next 10 years [1].

### **Reference**

1. Small business in Russia: any prospects after a decade? Available on:  
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S001632870200085>

*Насонов А.А.*

*магистр*

*кафедра «Организация производства и управления»*

*Институт сферы обслуживания  
и предпринимательства (филиал)*

*ДГТУ*

*Россия, г. Шахты*

*Nasonov A. A.*

*Master of the Department "Organization of production and management  
of Institute of service sector and entrepreneurship (branch)*

*Russia DGTU, Shakhty*

## **ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИЙСКОМ ВУЗЕ.**

### **Аннотация**

В статье приведен анализ и рассматриваются проблемы воспроизводства кадрового потенциала вуза, которые стоят перед ним в современных экономических условиях.

Ключевые слова: кадровый потенциал, кадры, управление.

## **PROBLEMS OF REPRODUCTION OF HUMAN POTENTIAL IN RUSSIAN UNIVERSITIES.**

### **Annotation**

The article presents the analysis and discusses the problems of reproduction of human potential of the University, facing them in the current economic conditions.

Key words: personnel potential, human resources, management.

В современной России с каждым годом повышаются требования к кадрам, к их формированию и воспроизводству. В 2014 году была

разработана концепция федеральной целевой программы «Научные научно-педагогические кадры инновационной России» на 2014-2020 годы. Согласно данной концепции кадровый потенциал вузов должен перейти от сохранения к развитию, при этом должна быть установлена связь между образованием и наукой. В данном документе достаточно описаны предложения по воспроизводству кадрового потенциала Вуза, однако необходима разработка теоретических положений по осуществлению воспроизводства, а также разработка способов управления данным процессом.

Возникает необходимость в формировании кадрового потенциала высшего учебного заведения за счет создания условий и стимулов для обеспечения повышения квалификации и реализации карьерного роста сотрудников.

В вузе формируется кадровый потенциал постепенно, в течении определенного времени, а главной целью университета является отдача от инвестиций в персонал на основе мотивации работников на достижение поставленных целей (рис.1)



Рис. 1 – Процесс формирования кадрового потенциала

Выделяют следующие фазы воспроизводства кадрового потенциала:

1. Формирование
2. Развитие
3. Использование

Формирование кадрового потенциала, как и любой управленческий процесс начинается с планирования. Планирование – это система таких решений, которые позволят руководству вуза обеспечить вуз необходимыми научно–педагогическими кадрами, подобрать кадры, которые смогли бы не только решать поставленные задачи, но и ставить новые, обеспечить постоянное активное и творческое участие сотрудников в научно–инновационной деятельности вуза, а также обеспечить необходимый уровень квалификации научно–педагогических кадров.

Следующим этапом формирования кадрового потенциала является подбор кадров или создание кадрового резерва, который будет учитывать

всевозможные изменения с учетом сокращений, выходов на пенсию и др. Кроме этого существует еще один важный этап формирования кадров – их аттестация, т.е. оценка деятельности работников в период их деятельности.

Вторая фаза воспроизводства кадрового потенциала – это его развитие. Развитие воспроизводства кадрового потенциала включает обучение, повышение квалификации и переобучение кадров. Способность вуза постоянно повышать квалификацию сотрудников это один из ключевых успехов деятельности. Обучение кадров позволит решить задачи: сотрудники узнают больше о своем рабочем месте, новых разработках, появлении новых видов техники, повысится чувство удовлетворенности коллектива.

В целом процесс развития кадрового потенциала высшего учебного заведения можно представить в форме, представленной на рисунке 2



Рис.2 - Процесс развития и повышения квалификации кадрового потенциала

Последняя фаза воспроизводства кадрового потенциала – это его использование. Использование кадрового потенциала первоначально зависит от принципов управления, существующих в вузе [1].

Выделяют огромное количество принципов управления. Однако для вуза наиболее подходящими принципами управления являются принципы управления А.Файоля: разделение труда, полномочие и ответственность, дисциплина, в вузе действует принцип единоначалия, т.е. все приказы исходят непосредственно от единственного начальника, единство направления, подчиненность личных интересов общим, вознаграждение персонала, централизация, иерархическая система в вузе не должна быть слишком длинной, порядок, справедливость, стабильность, инициатива, корпоративный дух в коллективе. Кроме этого выделяют еще и четыре взаимосвязанных функций управления: планирование, организация, мотивация и контроль. Эти функции объединены и связаны процессами принятия решений и коммуникаций.

Заключительным этапом воспроизводства кадрового потенциала является определение экономических и социальных результатов [2].

В настоящее время в вузах наблюдается ситуация, когда от опытных преподавателей требуется постоянно обучаться в сфере внедрения новейших информационных методов и приемов преподавания, а от молодых преподавателей – осваивать практические методы и приёмы обучения студентов. При этом от преподавательского состава, аспирантов и даже студентов требуется проведение постоянной научно-исследовательской работы с учетом задач, стоящих перед вузом.

В связи с чем, в высшем учебном заведении необходима стратегия развития университета, по которой можно было бы повысить качество образования, модернизировать программы среднего, высшего, послевузовского и дополнительного профессионального образования, модернизировать системы переподготовки и повышения квалификации научно-педагогических работников, развивать международное сотрудничество, улучшать профессионально-ориентированную работу со школьниками, что в итоге сможет привести к повышению результативности деятельности преподавателей, работы кафедр и факультетов и положительно повлияет на эффективность работы вуза в целом, а повысит рейтинг вуза.

**Использованные источники:**

1. Пташкин С.А., Нурулин Д.Ю. Проблемы развития кадрового потенциала вузов России / С.А.Пташкин, Д.Ю.Нурулин // Интеграция образования. - 2009 № 2. с. 9-14
2. Кушель Е. Кадровый потенциал как фактор конкурентоспособности вуза. / Е.Кушель // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2012. № 2. с. 410-413

*Насонов А.А.  
магистр*

*кафедра «Организация производства и управления»  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)  
ДГТУ*

*Россия, г. Шахты*

*Nasonov A. A.*

*Master of the Department "Organization of production and management  
of Institute of service sector and entrepreneurship (branch)  
Russia DGTU, Shakhty*

**СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА**

**Аннотация**

В статье рассматриваются методы оценки кадрового потенциала, которые применяются в вузах в современных экономических условиях.

Ключевые слова: кадровый потенциал, аккредитация, метод экспертных оценок

# SYSTEM OF AN ESTIMATION OF PERSONNEL POTENTIAL OF THE UNIVERSITY

## Annotation

The article considers methods of assessment of personnel potential, which are used in universities in the current economic conditions.

Key words: human resources, accreditation, the method of expert evaluations

В настоящее время оценка кадрового потенциала высшего учебного заведения очень сложная задача. Практически единственный способ оценки – это проведение аккредитации.

Проведение аккредитации необходимо для того чтобы вуз смог получить государственный статус (типа, вида, категории) и подтвердить уровень реализуемых программ и их направленность, а также соответствие содержания и качества подготовки выпускников федеральным государственным образовательным стандартам или федеральным государственным требованиям.

Еще один вариант оценки кадрового потенциала – это оценка всех кадровых потенциалов сотрудников ВУЗа.

Основными компонентами кадрового потенциала сотрудников ВУЗа являются:

- самостоятельная научно-исследовательская деятельность (подготовка статей, монографий, диссертаций и проч.);

- научное руководство студентами, аспирантами, взаимодействие со студенческими научными организациями;

- управленческая деятельность в сфере науки (в том числе привлечение средств внешних заказчиков научно-технической продукции).

В указанных направлениях выделяют критерии оценки вклада каждого сотрудника в кадровый потенциал высшего образовательного учреждения:

- занимаемая должность в системе управления вузовской наукой;

- количество опубликованных научных статей в отчетный период;

- научная значимость данных статей;

- участие в госбюджетных НИР, проводимых в вузе;

- объем финансовых средств, выделенных на НИР внешними заказчиками (из числа внебюджетных организаций);

- защита кандидатской и докторской диссертаций, получение ученых званий;

- количество аспирантов, докторантов и соискателей, защитивших под руководством работника диссертации на соискание ученых степеней;

- доля аспирантов (соискателей), защитивших под руководством работника диссертации и оставшихся работать в вузе;

- доля студентов, защитивших выпускные квалификационные работы под руководством работника и поступивших в аспирантуру вуза;

- количество студентов, подготовивших под руководством работника научные статьи и тезисы докладов на научных конференциях;
- количество студентов, подготовивших под руководством работника научные работы, занявшие призовые места на внутривузовских, городских, региональных, всероссийских и международных конкурсах;
- количество студентов, получивших под руководством работника вузовские гранты на проведение НИР, участвующие в тематических НИР вуза;
- степень участия работника в деятельности студенческих научных организаций вуза (СНО) [1].

Кроме описанных методик оценок основными методиками кадрового потенциала ВУЗа является метод экспертных оценок и анализ иерархий [2]

Данный метод основан на попарном сравнении показателей по порядковой шкале и их последующее конвертирование качественных сравнений в количественные оценки. Особенностью данного метода является возможность оценивать показатели в метрической шкале на основе субъективных мнений экспертов. Группа экспертов взаимодействует по обсуждаемой проблеме, модифицирует свои суждения и в результате объединяет групповые суждения рациональным образом. Данный метод позволяет не только выявить наиболее предпочтительные решения, но и количественно выражает степень предпочтительности.

Оценивая кадровый потенциал как один из инструментов кадровой политики важно не только оценить состояние и прошлые достижения кадров, но и стимулировать их профессиональный рост.

В настоящее время разработанные научные системы оценки кадрового потенциала описывают рассматриваемую категорию только фрагментарно, учитывая лишь отдельные ее составляющие, поэтому необходима разработка новых теоретических положений для оценки уже существующего кадрового потенциала в вузе, его развития и воспроизводства.

#### **Использованные источники:**

1. Зайцева Е.В., Коробейникова А.П., Бусыгина И.С., Запарий В.В. Кадровый потенциал вуза: монография / Е. В. Зайцева, А. П. Коробейникова, И. С. Бусыгина, В. В. Запарий – Екатеринбург : УрФУ, 2011. – 295 с
2. Е.П. Петров, И.Н. Дубина. О новой системе оценки работы кафедр университета / Петров Е.П., Дубина И.Н.// За науку – 4 декабря 2008 №№ 44-45 (1074-1075)

*Насыров О.О.  
магистр 2го курса  
международный финансовый факультет  
Финансовый университет при правительстве РФ  
Россия, г. Москва*

## **ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПРОБЛЕМЫ РЫНКА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ДЛЯ ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ПЕРСПЕКТИВЕ**

Динамичное развитие отрасли металлургии невозможно без внедрения инновационных технологий, проектов и освоения конкурентоспособной продукции.

Металлургия в значительной степени является определяющим сектором национальной экономики. Анализ состояния отрасли металлургии показывает, что в настоящее время основными проблемами ее развития являются неустойчивость, замедление темпов роста в предыдущие годы, снижение важнейших показателей эффективности производства, медленное улучшение структуры производства, достаточно высокий физический и моральный износ основных производственных фондов, высокий уровень затрат ресурсов. Основным же фактором, сдерживающим рост отрасли металлургии и позитивные структурные сдвиги, является низкая конкурентоспособность металлургической продукции РФ. Это обусловлено, в первую очередь, невысокой инвестиционной и инновационной активностью в промышленности в стране. Решение этих задач требует проведения политики поддержки отрасли металлургии в России, направленной на активизацию инвестиционной и инновационной деятельности, модернизацию оборудования, внедрение новых и новейших технологий, повышение эффективности производства и конкурентоспособности российской промышленности на основе перехода на инновационный путь развития в соответствии с опытом стран БРИКС.

Важность выбранной темы обоснована острой потребностью повышения эффективности деятельности организаций в долгосрочной перспективе. Стратегия нацелена на решение таких проблем, как изучение потребностей заказчиков, маркетинговая ориентация на потребителя, повышение конкурентных преимуществ за счет использования производственных мощностей организации, реконструкцию и обновление основных фондов, использование современных высоких технологий на производстве. На современном этапе становления экономики российские организации как никогда нуждаются в эффективных инструментах достижения конкурентных преимуществ. Ориентация на обеспечение конкурентных позиций для современных организаций необходима, в частности, важна ориентация на стратегическую составляющую. Процесс формирования стратегии организации включает:

- формирование общей, базисной стратегии;
- формирование конкурентной стратегии;
- определение функциональных стратегий.

Конкурентная стратегия - долгосрочные меры наступательного или оборонительного характера, призванные укреплять положение фирмы с учетом факторов интенсивной конкуренции. Формирование конкретной стратегии организации нацелено на достижение его конкурентных преимуществ.

Цель диссертационной работы – исследовать пути повышения стратегической эффективности компаний на примере отрасли металлургии.

Объект в работе – отрасль черной металлургии, предмет – основы функционирования отрасли черной металлургии в БРИКС.

К основным задачам работы следует отнести:

- охарактеризовать понятие стратегического потенциала компании и стратегической эффективности функционирования;
- представить генезис развития металлургической отрасли;
- охарактеризовать особенности рынка металлургической отрасли стран БРИКС;
- определить место ПАО «НЛМК» на международном рынке;
- провести анализ экономической эффективности деятельности ПАО «НЛМК»;
- провести анализ экологической и социальной эффективности ПАО «НЛМК»;
- охарактеризовать сформированную бизнес-модели ПАО «НЛМК»;
- провести анализ методологии планирования ПАО «НЛМК»;
- разработать рекомендации по совершенствованию деятельности ПАО «НЛМК»;
- выявить перспективы металлургической отрасли РФ на основе опыта БРИКС.

Практическая значимость выбранной темы может быть определена тем, что в рамках исследования данной темы будет представлен анализ отрасли металлургии в России, а также перспективах развития промышленной политики в области отрасли черной металлургии в нашей стране на основе опыта стран БРИКС.

Для написания работы использованы материалы следующих авторов: Алиев Д.С., Арконов Л.Ю., Беленевский А.Т., Варфоломеев Р.Б., Горфинкель В.Я., Гуревич А.М. Среди зарубежных авторов целесообразно выделить следующих: Рэидем Р., Субраманиан А., Фазй Л., Хасси Д.

Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

Во введении определена актуальность выбранной темы исследования, сформулирована цель и задачи работы, объект и предмет, структура работы.

Первая глава посвящена основным характеристикам сущности и генезиса развития металлургической отрасли, особенностям стратегического потенциала предприятий. Вторая глава содержит анализ экономической, экологической, социальной эффективности деятельности ПАО «НЛМК». Третья глава определяет перспективы развития металлургической отрасли, а также рекомендации по повышению эффективности ПАО «НЛМК».

В заключении представлены основополагающие по работе выводы.

*Нестеренко И.Н., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Менеджмент»  
ЮРИУ РАНХиГС  
Посуконько М.С.  
студент 3го курса  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **КОНСАЛТИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

В статье рассматривается применение консалтинговых услуг для выведения компании из кризиса. Обозначаются основные инструменты выведения компании из кризисной ситуации. Выделяются вероятные результаты деятельности консалтинговых фирм. Отмечаются основные тенденции клиентских предпочтений в области консультирования.

*Ключевые слова:* антикризисный консалтинг, эксперты, консультирование, кризис, инструмент, проблема, консультант .

Консалтинг появился в начале XX века, являясь следствием необходимости нового прогрессивного подхода к управлению предприятием в период развития научно-технического прогресса. Современный консалтинг стал главным элементом экономики и на должном уровне поддерживает деятельность ее инфраструктуры. Деятельность консалтинговых фирм влияет на скорость реакции компаний на перемены рынка, помогает мгновенно ориентироваться в сложившейся обстановке, являясь залогом успешного ведения бизнеса.

Решение подобных задач возлагается на управленческую структуру фирмы, разрабатывающую схему дальнейших действий и план расходов. Однако руководящая структура предприятия не всегда обладает достаточным количеством знаний и уровнем квалификации. Возникновение новых условий, факторов и задач обычно влечет за собой набор новых сотрудников, открытие вакансий, штата компании. К сожалению, применение данного метода не всегда эффективно. Полученные в процессе переобучения знания не гарантируют рациональное их внедрение в систему производства.

Гарантия заключается в практической реализации и приобретении на

этой основе опыта, которого не получает переобученный персонал. Компания самостоятельно выйти из кризисного состояния не может. Поэтому на помощь приходят независимые эксперты и консультанты с многолетним опытом. Консалтинговая деятельность заключается в разработке и внедрении индивидуальной программы для предприятия по выходу из состояния кризиса. Прежде всего это разработка стратегии для профилактики кризисных состояний, адаптация деятельности фирмы к новым условиям, восстановление и сохранение платежеспособности, финансовая реабилитация в досудебном периоде компаний с признаками банкротства. Таким образом, антикризисный консалтинг является комплексом мероприятий, которые направлены на стабилизацию положения компании, анализ и решение взаимосвязанных проблем и задач, нацеленных на повышение общей эффективности ведения бизнеса.

Когда же предприятию стоит обращаться к услугам консалтинговой компании, а не использовать собственные силы?

1. Если все специалисты в данной области в организации перегружены решением оперативных задач, которые являются не менее важными для выживания компании. Их отвлечение на проведение изменений может критически отразиться на текущем состоянии компании.

2. Если у сотрудников нет необходимого опыта и квалификации, следовательно, привлечь внешних экспертов - единственный эффективный выход.

3. Если руководство не может точно идентифицировать источник проблем, например, проблемы возникают сразу в нескольких зонах одновременно и для их выявления требуется хороший экспертный опыт.

4. Если решение проблемы требует привлечения руководителей нескольких предприятий в группе компаний или нескольких независимых подразделений в одной большой организации.

Специалистами рассматривается ситуация, в которой находится фирма, и вырабатываются направления выхода из возникшего сложного положения. Для точного определения степени «поврежденности» бизнеса в данный момент, консалтинговыми специалистами оцениваются:

- эффективность управления компанией;
- эффективность управления проектами и инвестициями;
- уровень продаж и продвижение начатых проектов;
- планируемые проекты;
- финансовые потоки;
- клиентская база;
- кадровый состав.

Данные, полученные в ходе исследования, становятся основой при разработке антикризисной программы предприятия. Ее реализация требует изменений в следующих блоках:

Профессиональная поддержка по выстраиванию долгосрочных планов

развития компании позволит грамотно и четко определить цели на ближайшие год – три. Эксперты консалтинговой компании выявят проблемы и “перекосы” в управленческой структуре, помогут сгладить острые углы во время реструктуризации и реорганизации компании, проанализируют и внесут необходимые изменения в развитие торговых марок компании. Пересмотр всего товарного портфеля предприятия приведет не только к оптимизации существующей линейки продуктов и их жизненных циклов, но и взвешенно оценит планы по ее изменению.

Продажа нерентабельного производства, неиспользуемого оборудования, объектов незавершенного строительства, сокращение запасов готовой продукции и материалов – одни из первых и необходимых шагов. Необходимо постоянно проводить сверку баланса наличных денежных средств, оптимизировать затраты, работать с кредиторами. Антикризисное управление организацией требует использовать финансы компании максимально оптимизировано.

Однако, несмотря на сложившуюся ситуацию, солидная компания не может себе позволить сворачивать инвестиционные проекты, так как часто это означает конец финансовой жизни предприятия. Стоит только остановить финансовые потоки – и бизнес встанет. К тому же, грамотное выделение средств на интересные и надежные инвестиционные проекты позволит получить существенную финансовую помощь на поздних этапах программы выхода из кризиса.

Затраты на данный сектор в трудные моменты почти всегда становятся для многих весьма сомнительными и неоправданными. Особенно, если речь идет о специалистах компании не самого высокого уровня. Но полностью отказываться от маркетинга в современном мире нельзя - наиболее оптимальным вариантом обычно является перевод маркетинга и аналитики на аутсорсинг. Целый штат квалифицированных специалистов и гибкая система оплаты будут хорошим подспорьем во время кризиса.

Грамотный подход к реорганизации отдела сбыта и каналов продаж в нестабильное время послужит отличным инструментом. Оставив все самое лучшее, накопленное за годы развития компании, эксперты консалтинговой компании предложат свой комплекс изменений и внедрения недостающих компонентов.

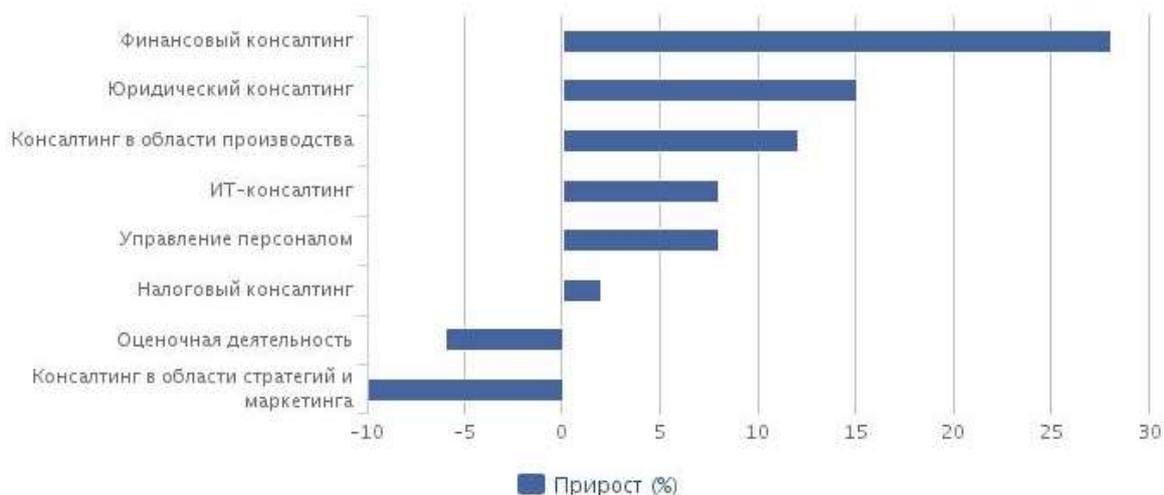
Персонал компании – это сила, которая, в зависимости от ситуации, дает и огромные возможности, и является серьезной угрозой компании во все времена существования организации. Оценка кадрового состава должна проходить здраво и непредвзято, выделяя слабые места и определяя портрет каждого будущего сотрудника исходя из антикризисной стратегии развития. Необходимо оптимизировать штатное расписание и рабочее время каждого сотрудника, рассмотреть возможность перевода некоторых функций на аутсорсинг, укрепить дисциплину и донести до каждого сотрудника необходимость рационализации и эффективности ведения любых, даже

рутинных операций.

Безусловно, часть изменений пройдет весьма болезненно, но, чтобы выжить и выбраться из кризиса, придется потратить на это время, силы и нервы. Поэтому обращение в консалтинговую компанию за профессиональной помощью позволит свести все эти затраты к минимуму.

На данном этапе, в связи с кризисом нужно говорить об изменении клиентских предпочтений: в период нехватки средств клиенты заказывают лишь те услуги, без которых действительно не могут обойтись. "Очень серьезно сместилась структура спроса,— полагает генеральный директор ООО "Финэкспертиза" Агван Микаелян.— Если до кризиса одним из самых востребованных продуктов были услуги по подготовке сделок слияния-поглощения, то сейчас этих сделок стало гораздо меньше. Гораздо больше требуется комплексных консультационных услуг, связанных с возможностью получения финансирования. Seriously сузился и рынок налогового консалтинга, просто потому, что бывают моменты, когда налоги не самое главное. В самом начале кризиса мы видели несколько предложений, в том числе от ведущих компаний, об оказании услуг по некоему "антикризисному консалтингу", но мне кажется, что все эти предложения большого успеха не имели и иметь не будут. Потому что, во-первых, у всех крупных холдингов вполне адекватные управленческие кадры, способные самостоятельно решать подобные стратегические задачи, а во-вторых, антикризисное консультирование — это достаточно дорогостоящая вещь. То есть мелким компаниям в условиях кризиса не хватает денег, чтобы оплатить такие услуги, кроме того, чтобы эти услуги могли окупиться, предприятие должно быть достаточно крупным. А крупные компании, как правило, уже имеют внутренние структуры, ориентированные на решение таких задач. Да и вообще, когда наступает время кризиса и время оптимизации, чаще всего загружаются внутренние ресурсы, а не внешние консультанты. Никаких же других принципиально новых продуктов я на рынке не видел".

Темпы роста выручки участников рэнкинга по направлениям консалтинга (%)



Таким образом, антикризисный консалтинг как прогрессивный инструмент должен дать следующие результаты:

- выявление и ликвидацию убыточных факторов в хозяйственной деятельности компании;
- отсрочку или рассрочку уплаты по кредиторской или дебиторской задолженности, поиск альтернативных вариантов финансирования;
- оценку эффективности использования всех ресурсов компании, разработку рекомендаций по ее повышению;
- стимулирование спроса на продукцию или услуги;
- оптимизацию бизнес-процессов.

Несмотря на пессимизм, формируемый вокруг кризиса, многие сейчас придерживаются убеждения «кризис - это возможность навести порядок в доме». Время - основной ресурс для адаптации к новым условиям, и, как правило, его у компании не так много. Консультант - носитель знаний и опыта многих предприятий, который вы можете использовать, не тратя собственное время и время своих сотрудников. А консалтинг - это хороший инструмент для наведения порядка, важно только понимать возможности и технологию его применения. Профессионализм консультанта заключается в умении найти и предложить компании решение, которое было бы оптимально-достаточным с учетом ее задач, возможностей и ограничений.

#### Использованные источники:

1. Рушайло П. Консалтинговый рынок в кризис [Электронный ресурс] - URL: <http://delvoymir.biz/ru/articles/view/?did=485> (дата обращения: 27.04.2016).
2. Ханферян В. Страна для советов [Электронный ресурс] - URL: <http://raexpert.ru/ratings/consulting/2014/> (дата обращения: 28.04.2016).
3. Антикризисный менеджмент [Электронный ресурс] - URL: <http://isc.biz.ua/uslugi/34-antikrizisniy-management> (дата обращения: 27.04.2016).

4. Стратегия и тактика управления фирмой в условиях кризиса [Электронный ресурс] - URL: <http://1bankrot.ru/antikrizisnoe-upravlenie/konsalting.html> (дата обращения: 27.04.2016).

*Нечипоренко Л.В., к.э.н.  
старший преподаватель  
кафедра «экономика, организация и коммерческая деятельность»*

*Лукьянова А.А.  
студент*

*кафедра «Экономика и управление»*

*Асхабова Е.С.  
студент*

*кафедра «Экономика и управление»*

*Поволжский государственный университет сервиса*

*Россия, г. Тольятти*

### **СПРОС КАК ОБЪЕКТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ**

*В данной статье рассматривается способность формулировки прогнозов качественного или количественного характера относительно эволюции первичного спроса на определенном рынке товара.*

*Ключевые слова: спрос, прогнозирование, методы прогнозирования.*

Прогнозы спроса являются составной частью разработки планов развития отдельных отраслей и планирования размеров отдельных товаров. Прогнозирование – это предсказание будущего на основании накопленного опыта и текущих предположений относительно него. Прогнозирование представляет собой сложный процесс, по ходу которого необходимо решать большое количество различных вопросов. Для его производства следует применять в сочетании различные методы прогнозирования, которых на сегодняшний день существует огромное множество, но на практике используются всего 15-20.

Разработка прогнозов спроса населения теснейшим образом связана с другими системами прогнозирования – экономическими, социальными, демографическими, научно-техническими прогнозами. Основными методами прогнозирования спроса являются методы статистического моделирования, нормативный метод, метод экспертных оценок. Наиболее широко применяемые статистические модели: структурные, регрессионные, трендовые. Выбор метода прогнозирования тесно связан с характером исходной статистической информации. База – материалы бюджетной статистики. На базе материалов торговой статистики изучаются динамические ряды продажи товаров и определяющих его факторов трендовые модели, кривые роста, многофакторные динамические модели.

Составные части прогнозирования спроса представлены на рисунке.



Рис. 1. Методы прогнозирования спроса

Комплексное изучение спроса на научной основе должно создать предпосылки для решения ряда задач. Владение исчерпывающей информацией о потребительских предпочтениях населения позволит предприятию своевременно приспособливаться к требованиям покупателей, наиболее полно удовлетворять их потребности.

Вопросы теории и практики прогнозирования спроса населения на товары и услуги рассмотрены в работах таких ученых как: Бутакова М.М., Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф., Нижегородцев Р.М., Фейгенбаум М., Мазманова Б.Г., Головань С.И., Спиридонов М.А., Грузинов В.П., Ковалевский А.М., Лопатников Л.И., Карлофф Б., Янч Э., Кондратьев Н.Д., Бестужева - Лада И.В. и др. В работах этих авторов не акцентировалось внимание на комплексном изучении, анализе и прогнозировании спроса, в большинстве случаев проводимые работы не содержат детализированного анализа, либо исследование спроса осуществлялось лишь по конкретным направлениям. В научной литературе, посвященной изучению будущего, понятие «прогнозирование» рассматривается как одна из форм предвидения. М. М. Бутакова в учебном пособии «Экономическое прогнозирование: методы и приемы практических расчетов» пишет: предвидение - это опережающее отображение действительности, основанное на познании законов природы и общества. В зависимости от целей исследования будущего, назначения и области использования полученных результатов

могут быть выделены различные формы предвидения.

Прогноз – это вероятностное суждение о состоянии исследуемого объекта в определённый момент времени в будущем или о путях достижения этого состояния. Прогноз, по мнению И.В. Бестужева-Лады – вероятностное научно обоснованное суждение о возможных состояниях объекта или об альтернативных путях и сроках достижения объектом этих состояний.

Информационное обеспечение анализа спроса – это система сбора и обработки данных, позволяющих изучить состояние исследуемого предмета или объекта, измерить влияние определяющих его факторов и выявить возможности управления им. Выборочный метод применяют также при проведении устных и письменных опросов потребителей в розничной торговле для изучения спроса на продукцию, причин его снижения или отсутствия.

К анализу спроса должен быть применен системный подход – это предполагает рассмотрение его как составного элемента рынка. В процессе исследования спроса использование экономико-математических методов начинается на этапе определения необходимой численности выборки для проведения выборочного обследования или прогнозирования спроса. Прогноз спроса – это теоретически обоснованная система показателей о еще неизвестном объеме и структуре спроса. Прогнозирование связывает накопленный в прошлом опыт об объеме и структуре спроса с предсказанием будущего их состояния. Спрос прогнозируется на отдельный товар или группу товаров. Такой прогноз дает представление о реальном уровне спроса на товар в будущем на конкретный период. При этом, чем короче период, тем точнее прогноз. Прогноз спроса представляет собой расчет влияния факторов, определяемых как детерминанты спроса. Для нахождения прогноза спроса используется среднее значение продаж за определенный период времени в прошлом. Выбор периода для расчета среднедневных продаж является задачей аналитиков, при этом следует руководствоваться следующим соображением: чем больше период, тем сильнее сказывается как преимущество, так и недостаток (описаны ниже) поэтому рекомендуется использовать дифференцированный подход, в зависимости от типа товаров. Для товаров со стабильным спросом рекомендуется использовать большой период, для товаров с менее стабильным - меньший.

Основные преимущества:

- простота понимания и реализации в виде программного кода
- достаточно хорошо отрабатывает в случае отдельных выбросов или заниженных (вплоть до отсутствующих) продаж в какой-либо день по причинам, например, отсутствия товара на остатках магазина
- не требует серьезной квалификации аналитиков для настроек и применения

#### Основные недостатки:

- медленно реагирует на изменение краткосрочных трендов в продажах
- не учитывает влияние внешних факторов

Прежде всего, ужесточается конкуренция розничных сетей, при этом лояльность покупателей к конкретному магазину снизилась. Кроме того, ассортимент супер- и гипермаркетов насчитывает десятки тысяч и продолжает расширяться, что очень осложняет процесс прогнозирования и планирования. Ошибки же в прогнозах ведут к избыточным запасам, ненужным распродажам или дефициту товаров и, как следствие, упущенной выгоде. Многие компании это уже понимают, и вопрос для них состоит не в том, нужно или не нужно заниматься прогнозированием спроса, а в том, как правильно организовать этот процесс и получить на выходе точные прогнозы и планы продаж.

В заключении можно сказать, что многие компании прогнозируют возможность поставки товаров или услуг, а не реальный спрос. В начале прогнозного цикла важно создать прогнозы, которые не ограничены возможностью поставок. Прогнозирование, базирующееся на истории поставок, ведет к тому, что компании воспроизводят свои ошибки, и не удовлетворяют покупательский спрос. Прогнозирование реального спроса позволяет найти узкие места и оптимизировать процессы.

#### **Использованные источники:**

1. Информационный сайт <http://center-yf.ru/data/Marketologu/Metody-prognozirovaniya.php>
2. Бутакова М.М. «Экономическое прогнозирование: методы и приемы практических расчетов: учебное пособие - 2-е изд., испр.-М.КНОРУС, 2010.- с.20-128
3. Бестужева - Лады И.В. Рабочая книга по прогнозированию/ под ред. М.: Мысль, 1982.-с.393
4. Носова Н.С. Национальная экономика. Краткий курс. – М.: Окей-книга, 2009. – с. 68.
5. Методика прогнозирования спроса в ООО «Молл»

*Нещадимова А.А.*  
*студент, 2 курс*  
*Стеклов А.Н., к.э.н.*  
*научный руководитель, доцент*  
*кафедра «Финансовый менеджмент и банковское дело»*  
*Ставропольский государственный аграрный университет*  
*Россия, г. Ставрополь*

## ВЛИЯНИЕ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

*Статья посвящена проблемам, связанным с влиянием фактора высокой обеспеченности природными ресурсами на экономику России. Акцентировано внимание на том, что самоуспокоенность «природным богатством», желание идти в области развития экономики простым путем может быть пагубными и служит экономической отсталости потенциально богатейшей страны мира. Материал, изложенный в статье, призван показать необходимость перехода от сырьевой экономики к экономике производящей.*

***Ключевые слова:** природные ресурсы, сырьевое проклятие, голландская болезнь, экспорт, импорт, инвестиции.*

*Neshchadimova A. A., student, 2nd year*  
*Scientific adviser: Steklov, A. N., Ph. D., assistant Professor*  
*assistant Professor of «Financial management and banking»*  
*Stavropol state agrarian University*  
*Russia, Stavropol*

## THE EFFECT OF NATURAL RESOURCES ON THE RUSSIAN ECONOMY

*The Article is devoted to problems related to the influence of high natural resource endowments have on the Russian economy. The attention is focused on what complacency "natural wealth", the desire to go in the development of the economy in a simple way can be harmful and underdevelopment is potentially the richest country in the world. The material presented in the article aims to show the necessity of transition from raw economy to economy produces.*

*Keywords: natural resources, resource curse, Dutch disease, export, import, investments.*

Россия занимает первое место в мире по площади занимаемой территории, девятое место по численности населения, первое место по обеспеченности природными ресурсами и всего лишь 48–55 (по разным данным) место в мире по ВВП на душу населения.

Природные ресурсы – это основа развития экономики любой страны. Обеспеченность природными ресурсами – это важнейший экономический фактор, который определяет направление и потенциал развития экономики государств. Наличие богатых природных ресурсов, как правило, гарантирует быстрое и эффективное формирование развитой экономики, позволяет

государству быть конкурентоспособным на мировых рынках и быть относительно независимым. Недостаток природных ресурсов приводит к проблемам и отставанию стран. Хотя история знает примеры, когда именно отсутствие значительных природных ресурсов служило стимулом к формированию высокоэффективной экономики. Прежде всего, это Япония и, конечно, такие индустриальные страны, как Южная Корея, Сингапур, Гонконг и Тайвань. Эти государства достигли высоких темпов экономического роста, основываясь на отраслях, которые минимально нуждаются в природных ресурсах, в сфере высоких технологий и в финансовой сфере.

Современная Россия практически полностью обеспечена всеми видами минерального сырья и по их разведанным запасам занимает ведущее место среди крупнейших стран мира. Россия богата запасами нефти и газа, угля, железной руды, апатит–нефелиновых руд, калийных солей, асбеста, никеля, бокситов, медной и цинковой руды. Но ряд важных ресурсов имеется в ограниченном количестве, это: вольфрам, молибден, ртуть, сурьма, свинец. А некоторых ресурсов просто мало: руд марганца и хромитов, мало также высококачественных и богатых железных руд и бокситов.

По разведанным запасам угля Россия занимает 2 место в мире – 157 млрд.т. (США – 237 млрд.т., Австралия – 76 млрд.т., Украина – 34 млрд.т.), нефти 4 место в мире – 80 млрд.бар. (Венесуэла – 298 млрд.бар., Саудовская Аравия – 268 млрд.бар., Иран – 155 млрд.бар.), природного газа 2 место в мире – 33 трлн.м3. (Иран – 34 трлн.м3., США – 9 трлн.м3., Венесуэла – 5 трлн.м3.).

Имея значительные запасы топливных ресурсов, Россия находится в числе стран лидеров по их добыче и экспорту. Так, по данным ВР «Statistical Review of World Energy (June 2015)», лидерами по добыче и потреблению топливных ресурсов за 2014 год являются Россия, США, Китай, Канада, Иран и Саудовская Аравия. По экспорту нефти Россия вторая в мире, природного газа – первая, а по экспорту угля – третья.

Таблица 1 – Страны, лидирующие по добыче и экспорту топливных ресурсов в 2014 году

Нефть, тыс.бар./день		Природный газ, млрд.м3./год		Уголь, млн.т./год	
Добыча	Экспорт	Добыча	Экспорт	Добыча	Экспорт
США – 11644	Сауд. Аравия – 8500	США – 728.3	Россия – 187.4	Китай – 1844.6	Индонезия – 408
Сауд. Аравия – 11505	Россия – 8000	Россия – 578.7	Норвегия – 101.1	США – 507.8	Австралия – 387
Россия – 10838	ОАЭ – 2500	Катар – 177.2	Канада – 74.6	Индонезия – 281.7	Россия – 156
Канада – 4292	Кувейт – 2400	Иран – 172.6	Нидерланды – 44.1	Австралия – 280.8	США – 88
Китай – 4246	Ирак – 2300	Канада – 162	США – 42.3	Индия – 243.5	Колумбия – 87

Иран – 3614	Нигерия – 2200	Китай – 134.5	Алжир – 23.5	Россия – 170.9	ЮАР – 82
-------------	----------------	---------------	--------------	----------------	----------

Лидерство России в мировом экспорте топливных ресурсов указывает на то, что в международном разделении труда Россия прочно занимает нишу сырьевого ресурса для мировой экономики.

Таблица 2 – Обеспеченность ряда стран пахотными землями, лесными и водными ресурсами, в расчете на жителя

Страна	Пашня, га	Страна	Леса, га	Страна	Пресная вода, тыс.м <sup>3</sup>
Австралия	2,4	Габон	36,0	Демократическая Республика Конго	230
Казахстан	1,9	Канада	15,8	Норвегия	80
Россия	0,9	Россия	5,5	Россия	32
Германия	0,1	США	0,9	Германия	2

Источник: BP Statistical Review of World Energy, 2013

Данные таблицы показывают, что Россия один из мировых лидеров по запасам водных ресурсов (важный показатель в условиях зарождающегося мирового дефицита пресной воды), леса (несмотря на то, что этот ресурс относится к возобновляемым, немного стран сохранили достаточное количество лесов) и, что важно в условиях недостаточной обеспеченности населения земного шара продовольствием, Россия среди лидеров по пахотным землям. Несмотря на высокую ресурсообеспеченность, Россия является одним из крупнейших мировых импортеров продовольствия. В среднем более трети потребляемого продовольствия относится к импортному. В 2012 году Россия импортировала продовольствия на 39 млрд. долларов, что составляет 3% от мирового импорта. А в 2013 году импорт достиг уже 43 млрд. долларов.

Причиной подобной ситуации служит ряд факторов:

1. Большая часть территорий занятых в сельском хозяйстве относятся к зоне рискованного земледелия, что значительно повышает себестоимость продукции и отрицательно сказывается на ее конкурентоспособности, в том числе и на внутреннем рынке.

2. Сельское хозяйство с 90-х годов, а особенно с момента вступления России в ВТО, практически не получает инвестиций, в то время как в Европе инвестиции в сельское хозяйство одна из важнейших расходных отраслей. Если в 1990 году доля инвестиций в АПК составляла 15,9% от общих инвестиций, то в 2014 году, по данным Росстата, эта цифра составила 3,7%.

Для получения полноценной объективной картины в отношении экономики России необходимо рассмотреть такие важные в условиях глобальной экономики показатели, как экспорт и импорт. В 2013 году 42,8% от всего экспорта в страны дальнего зарубежья составляли топливно-энергетические товары, с учетом 43,28% минеральных продуктов, сырье составило в экспорте более 85%. В структуре экспорта в страны СНГ доля

сырьевых ресурсов несколько ниже – 65%. Но оба показателя позволяют определить место России на мировом рынке как страны, являющейся сырьевым экспортером.

При рассмотрении показателей импорта из стран дальнего зарубежья за тот же период получаем следующий результат – более 50% машины и оборудование, 13,5% продовольствие, 16,7% продукция химической промышленности, более 5,5% текстильные изделия и обувь. Показатели импорта из стран СНГ отличаются незначительно, лишь возросла до 16% доля металлов и изделий из них. Учитывая то, что доля импорта в розничных товарных ресурсах на протяжении последних десяти лет стабильно не ниже 40%, очевидно, что Россия не способна удовлетворить внутренний спрос собственным производством.

Ситуация классическая для экономик с сырьевой ориентацией. На средства, полученные от реализации сырья, закупается готовая продукция, собственное производство практически не развивается. Поэтому современная Россия отнесена к странам с развивающейся экономикой (иногда применяют иную классификационную характеристику – страна с переходной экономикой).

Основной причиной неравномерности развития экономики России служит так называемое, «сырьевое проклятие» («проклятие ресурсов»). Термин «проклятие ресурсов» был впервые использован Ричардом Аути в 1993 году для описания ситуации, при которой страны, богатые природными ресурсами имели более низкий экономический рост, нежели страны, располагающие меньшими природными ресурсами. Дело в том, что бизнес всегда стремится к максимальному сокращению периода оборачиваемости средств. Огромные запасы ресурсов создают в кратковременной перспективе возможность за счет экстенсивного наращивания объемов добычи и реализации сырья, получения быстрой и значительной прибыли. В долгосрочной перспективе подобная практика ведет к тому, что собственное производство замещается импортом, инвестиции направляются лишь в добывающий сектор. Со временем восстановление реального производства становится невозможным, так как глобальная экономика диктует разделение труда, а мировые производственные мощности давно превысили потребности потребителей. Занять потерянную нишу практически невозможно. Далее в стране, как правило, формируется особая элита, которая лоббирует только интересы добывающих отраслей и таким образом, помимо рыночных причин торможения развития производства формируются нерыночные. Такая экономика чрезвычайно «волатильна». Все чаще происходящие кризисы перепроизводства, когда резко сокращается производство товаров, значительно обваливают цены на все виды сырья, а это, в свою очередь, приводит к тяжелым кризисам в странах с экономикой, ориентированной на экспорт сырья. За последние 20 лет подобное произошло уже трижды. Экономика России после каждого из кризисов

вынуждена восстанавливаться заново. Но в условиях «однобокости» экономики, восстановление с каждым разом все затруднительнее.

Еще одним проявлением в экономике России, как государства с сырьевой ориентированностью экономики, является так называемая «голландская болезнь». Это ситуация когда валюта государства, вследствие высоких цен на сырье и большого притока в страну валюты (в настоящее время это прежде всего доллар и евро) имеет неоправданно высокие котировки. В этом случае, при низкой реальной производительности труда непропорционально возрастает его стоимость, что приводит к росту себестоимости производимых товаров. Товары становятся не конкурентными и вытесняются дешевым импортом. В результате сохраняется уже описанная выше тенденция – исчезает стимул к производству товаров, закрепляется стремление к их закупке за счет средств вырученных от реализации сырья. И инвестиции направляются в сырьевой сектор.

Вследствие описанных выше проблем, доля импорта в товарных ресурсах розничной торговли, как уже указывалось выше, стабильно составляет в России более 40 %. Такая пропорция близка к критической для национальной промышленности и сельского хозяйства. При сохранении этой тенденции может возникнуть ситуация, когда восстановление производственного сектора экономики станет полностью невозможным.

Россия нуждается в срочной перестройке экономики и уходе от преобладания ее сырьевой составляющей. Для этого необходимо, прежде всего, создать условия для направления инвестиций в производственную сферу, проводить грамотную налоговую политику. Можно воспользоваться опытом Японии середины XIX века, когда в условиях в чем-то сходных с современной Россией японское правительство пошло на создание промышленных производств за счет казны с последующей передачей их в частные руки практически за бесценок. Таким образом, была решена проблема недостатка инвестиций в отрасли, в которых предусматривалась значительная длительность оборачиваемости капитала.

В условиях исчерпаемости и ограниченности большей части сырьевых ресурсов, перспективы длительного существования сырьевой экономики отсутствуют.

#### **Использованные источники:**

1. Белоусов, В. И. ВТО в России: угрозы и новые возможности конкурентного развития / В. И. Белоусов, А. В. Белоусов, А. А. Белоусов // Изд-во: LAMBERT Akademie Publishing (Германия), 2012.
2. Белоусов, В. И. Сельское хозяйство России в условиях ВТО: неизбежность провала или новые возможности? / В. И. Белоусов, А. В. Белоусов, Е. П. Шаталов // Федеральное интернет-издание «Капитал страны», 2012.

3. Беличенкина С. М. Диагностирование влияния присоединения России к всемирной торговой организации на экономическую безопасность региона / С. М. Беличенкина, Т. Н. Стеклова // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством, 2008. – № 4 (8) . – с. 199–209.
4. ВЛАНТ. Мировая торговля углем в 2014 году // Консалтинговая компания Влант: [Офиц. сайт], 2007. <http://www.vlant-consult.ru/files/reports-done-samples/wt-coal-2014.pdf> (15.09.15)
5. Стеклова Т. Н. Оценка трудовых ресурсов Ставропольского края как одного из факторов регионального развития / Т. Н. Стеклова // Российский экономический интернет-журнал, 2009. – № 1. – с. 893–899.
6. Стеклова Т. Н. Анализ мирового финансового кризиса: основные причины и последствия / Т. Н. Стеклова, Д. Ю. Цуканова // Современные проблемы развития национальной экономики. Под общей редакцией: Иволга А. Г. : сб. науч. ст.– Ставрополь, 2010. – с. 165–168.
7. Стеклова Т. Н. Оценка состояния ресурсов регионального развития / Т. Н. Стеклова, А. Н. Стеклов, С. М. Беличенкина // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством, 2008. – № 2 (6). – с. 71–77.
8. Стеклова Т. Н. Социально-экономические аспекты стратегического управления развитием региона / Т. Н. Стеклова, А. Н. Стеклов // Информационные системы, технологии и модели управления производством : 4-я Международная научно-практическая конференция, 2008. – с. 98–100.
9. BP. Statistical Review of World Energy 2015: 64th edition <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf>

*Низамутдинов А.И.*  
*студент 1 курса*  
*факультет «Экономико-математический»*  
*Ширяева Н.В., к.э.н.*  
*доцент*  
*кафедра «Финансы и кредит»*  
*ФГБОУ ВО УлГТУ*  
*Россия, г. Ульяновск*

### **СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*Аннотация: в данной статье рассматривается сущность малого предпринимательства в целом и с точки зрения отношения к малому бизнесу в России. Указываются основные определения данного понятия и раскрываются различия подходов к определениям данного понятия. Раскрывается значимость малого предпринимательства для жизни всего государства в целом. Значение малого бизнеса раскрывается с экономической точки зрения, социологической и экологической.*

**Ключевые слова:** малый бизнес, малое предпринимательство, значимость, экономика, социология, экология.

## THE NATURE AND SIGNIFICANCE OF SMALL BUSINESS

**Abstract:** *this article examines the nature of small pre-entrepreneurship in principle and from the point of view of the relationship to small business in Russia. Identifies the main definitions of this concept and reveals differences in approaches to the definitions of this concept. Reveals the importance of small business for the life of the state as a whole. The importance of small business reveals, from an economic point of view, sociological and environmental.*

**Keywords:** *small business, small business, significance, Economics, sociology, ecology.*

Тема малого бизнеса является очень актуальной в сегодняшней экономике. Руководители развитых стран осознают, что поддержка малого бизнеса принесет весьма существенную пользу для всей страны в целом. Из мелких предпринимательств складывается общее благополучие нации.

Под термином «малый бизнес» большинство авторов подразумевает совокупность самой активной части юридических и физических лиц, которые не объединены в монополистические структуры. Это определение рассматривает термин «малый бизнес» в широком смысле, в то время как в узком смысле «малый бизнес» понимается как некое частное предприятие, которое основано на предпринимательской идее, обладает весьма высоким уровнем риска и создано с целью получить прибыли.

Существует и иной термин, применяемый в случаях, когда говорят о малых предприятиях, это термин «малое предпринимательство». На сегодняшний день серьезного разграничения между термина «малый бизнес» и «малое предпринимательство» не существует. Отличие между этими двумя терминами состоит лишь в том, что «малое предпринимательство» – это обозначение с юридической точки зрения и употребляется он в основном в нормативных актах. В то время как «малый бизнес» – термин экономический и используется он в увязке с экономическим развитием региона или государства.

В нашей стране законодательной базой, которая регулирует ведение малого бизнеса и определяет критерии, по которым бизнес можно отнести к малому, является Федеральный Закон РФ № 209-ФЗ от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в редакции от 29.12.2015 г. ФЗ №408).

Любое малое предпринимательство ставит перед собой определенные цели и задачи. Именно они и определяют те аналитические критерии с точки зрения социально-экономической трактовки, по которым оценивается малый бизнес. Сегодня наше государство ставит перед малым бизнесом более чем масштабные и серьезные цели. Но не все они могут быть достигнуты и решены в рамках того уровня развития малого бизнеса, который имеется в

наличии на сегодняшний день в России. И, все же, становление и развитие малого бизнеса происходит ориентировкой именно на эти цели и задачи. Впрочем, эффективность малого бизнеса также оценивается по установленным правительствам критериям. Основными целями малого предпринимательства в России являются: инновационное развитие отраслей и их инновационный рост, а также инновационный рост регионов и всей страны в целом; формирование инновационной экономики в стране и ее устойчивое поступательное развитие. Чтобы достичь данных целей нужно, чтобы были сформированы и обеспечены приоритетные направления инновационного развития малого бизнеса. К тому же, нужно проводить разработку комплексной модели социально-экономического функционирования малого бизнеса. Ведь малое предпринимательство представляет собой один из основных элементов инновационного производственного механизма.

Один из авторов, рассматривающих экономику стран и влияние на нее крупных и малых предпринимательств, А.В. Виленский к принятому определению термина «малое предпринимательство» добавляет социальную и экономическую составляющие.<sup>44</sup> Для общества малый бизнес имеет значение с точки зрения решения социологических проблем, а с точки зрения государства малое предпринимательство необходимо для решения ряда экономических проблем.

С точки зрения экономики малый бизнес определяется как группа хозяйствующих объектов, играющая более чем весомую роль при решении конкретных экономических задач. Также данная группа хозяйствующих объектов выполняет в экономике очень существенные функции отсюда и вытекает система поощрений малого бизнеса со стороны господдержки.

С точки зрения социального подхода малый бизнес характеризуют как малые предприятия, выполняющие в обществе и в экономике конкретные функции, имеющие большое значение с социальной точки зрения. Также они выполняют существенную роль при решении конкретных социальных проблем государства.

Для малого бизнеса характерна социологическая значимость. С этой точки зрения малое предпринимательство рассматривается по двум критериям. Первый критерий – это значение для государства в плане экономического развития. Сюда относят увеличение числа налогоплательщиков и повышение уровня стабильности. Второй критерий – это значение малого бизнеса для общественного развития. К этому критерию относят снижение уровня безработицы и уровня преступности в стране.

С экологической точки зрения значимость малого бизнеса определяется уровнем и качеством используемых в этом бизнесе источников

---

<sup>44</sup>Виленский А.В. Оценка последствий копирования в Москве модели высокоразвитых стран государственной поддержки малого и среднего предпринимательства // Экономика: вчера, сегодня, завтра, 2011. - № 2. – С. 8 – 30. С. 11.

местного сырья, а также то, насколько этот источник близок к потребителям. Сюда же относят уровень влияния малого бизнеса на его непосредственное окружение и уровень финансовых возможностей малого бизнеса для оплаты штрафов по несоблюдению экологических норм. С точки зрения экологии малый бизнес определяют как малые предприятия, которые используют инновационные технологии, не позволяющие загрязнять окружающую среду и способствующие оптимальной переработке отходов и внедрению безотходных технологий.

Экологическая и экономическая значимости малого бизнеса взаимосвязаны между собой, поскольку значимость экологическую можно рассматривать и с позиции значимости экономической: снижение себестоимости продукции и рост прибыли бизнеса обеспечивают рост налогооблагаемой базы. Экологическую значимость можно связать и общественной значимостью: создаются новые рабочие места и улучшается экологическая обстановка в регионе.

Самое главное свое значение малое предпринимательство имеет в формировании стратегии экономического развития страны. Под стратегией экономического развития понимают набор правил необходимый для принятия решений, которыми предприятие впоследствии будет руководствоваться в своей деятельности в ходе достижения своих долгосрочных целей. Значение малого бизнеса здесь состоит в том, что формирование группы малых предприятий, представляет собой некую «связующую прослойку» между потребителем и крупными предприятиями. Это группа малых предприятий образует основу или фундамент для экономического развития целого государства.

Как мы видим, в своей детальности малый бизнес затрагивает фактически все сферы жизни государства. Его влияние распространяется практически по всем направлениям жизни каждого человека. Поэтому поддержка государством малого бизнеса даст более чем весомый толчок для развития всей экономики страны в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Виленский А.В. Оценка последствий копирования в Москве модели высокоразвитых стран государственной поддержки малого и среднего предпринимательства // Экономика: вчера, сегодня, завтра, 2011. - № 2. – С. 8 – 30.

*Никитина А.В.  
студент 3 курса  
факультет «Юридический»  
Галимов Э.Р.*

*научный руководитель  
Башкирский государственный университет  
Стерлитамакский филиал  
Россия, г. Стерлитамак*

## **ПРИНЦИП СПРАВЕДЛИВОСТИ И ПРАВА ПОТЕРПЕВШЕГО: ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ**

Одной из основных задач государства является разработка правовой политики, обеспечивающей кроме всего прочего восстановление справедливости посредством принятия адекватных мер, обеспечивающих неотвратимость и соразмерность ответственности за содеянное.

Уголовно-процессуальная политика РФ должна быть направлена на обеспечение реализации прав потерпевших, а также постоянное совершенствование в данной области. Современное российское и международное законодательство о справедливости судебного разбирательства и как следствие о справедливости правосудия говорит применительно к лицу, в отношении которого ведётся уголовное преследование, забывая о потерпевшем и о его желании на справедливое разрешение уголовного дела.

Согласно статье 6 Конвенции о защите прав человека и основных свобод 1950 года, справедливость судебного разбирательства должно быть применительно как к обвиняемому, так и к потерпевшему, данная статья называется «Право на справедливое судебное разбирательство». В первой части данной статьи говорится, что право на судебное разбирательство дела должно быть осуществлено в разумный срок независимым и беспристрастным судом, при этом данное право имеет обвиняемый, в статье не фигурирует потерпевший [5, с. 113].

Согласно уголовному законодательству РФ, принцип справедливости и его содержание раскрывается в статье 6 Уголовного кодекса РФ, а его реализация понимается как установление соответствия наказания характеру и степени общественной опасности преступления, обстоятельствам его совершения и личности виновного. В данной формулировке отражаются интересы и потерпевшего, и виновного. Безусловно, приговор должен быть справедливым, данный принцип закреплен в части 1 статьи 297 Уголовно-процессуального кодекса РФ, наряду с такими принципами, как законность и обоснованность.

Согласно уголовно-процессуальному кодексу приговор признаётся законным, обоснованным и справедливым, если он постановлен в соответствии с УПК РФ и основан на правильном применении уголовного закона. Российский уголовный закон в содержание принципа

справедливости вкладывает соразмерность наказания и иных мер уголовно-правового характера, применяемых к лицу, совершившему преступление, характеру и степени общественной опасности преступления, обстоятельств его совершения и личности виновного (ч. 1 ст. 6 УК РФ). Вместе с тем правосудие не может считаться свершившимся, а его результат справедливым, если при отправлении правосудия не были обеспечены права и законные интересы потерпевшего от преступления [3].

Защита прав и законных интересов потерпевших от преступлений является актуальной проблемой современного уголовно-процессуального права, но несмотря на это на данный момент по многим процессуальным позициям потерпевший и обвиняемый поставлены в неравное положение. В связи с этим, можно сделать вывод о том, что принцип равенства сторон в уголовном судопроизводстве реализуется не полностью. В силу публично-правового характера уголовного судопроизводства интересы государства защищает прокурор, следователь и дознаватель, интересы обвиняемого – адвокат [4, с. 231]. Согласно законодательству, лицу, которое привлекается к уголовной ответственности, предоставляется адвокат, то есть ему предоставляется бесплатная юридическая помощь. Что же касается потерпевшего, то здесь совершенно иная ситуация, а именно, потерпевший же предоставлен сам себе. Данное положение дел свидетельствует о несоответствии закрепленных в уголовно-процессуальном законе прав потерпевших на судебную защиту, получение квалифицированной юридической помощи на основе равноправия и состязательности сторон.

Таким образом, в настоящее время право потерпевшего пользоваться услугами адвоката-представителя законодательно ограничено, по сравнению с правом обвиняемого на защиту. Во-первых, государством не обеспечивается право потерпевшего на представительство его интересов в уголовном процессе. Во-вторых, по общему правилу законом не предусмотрено, что потерпевший может воспользоваться услугами адвоката-представителя бесплатно.

Согласно пункту 1 части 1 статьи 6 УПК РФ суды обязаны обеспечить потерпевшему от преступления возможность отстаивать свои права и законные интересы любыми не запрещенными законом способами. В соответствии со статьей 42 УПК РФ, которая определяет правовое положение потерпевшего в уголовном процессе, это важное положение отсутствует, что, на наш взгляд, является очевидным упущением законодательства [2].

Право на суд и справедливость судебного разбирательства есть один из основополагающих принципов любого демократического общества. Сегодня право на справедливое правосудие имеет конституционный статус и выражается в Конституции РФ применительно к обвиняемому посредством закрепления таких процедурных правил, как состязательность, презумпция невиновности, обеспечение права на защиту, гласность, разбирательство на

основе полного равенства и т.д. [1].

**Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 № 6-ФКЗ и от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) // Российская газета. 1993. № 237.
2. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 30.03.2016) // "Собрание законодательства РФ", 24.12.2001, N 52 (ч. I), ст. 4921
3. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 30.03.2016) // "Собрание законодательства РФ", 17.06.1996, N 25, ст. 2954
4. Ругина, О.А. Судебное толкование уголовного закона и его роль в законотворческой и правоприменительной деятельности. – М.: Юрлитинформ, 2014. – 653 с.
5. Сабитов Т.Р. Система уголовно-правовых принципов: монография. – М.: Проспект, 2013. - 345 с.

*Никитина А.В.  
студент 3 курса  
факультет «Юридический»  
Юлбердина Л.Р.  
научный руководитель, ст.преподаватель  
Башкирский государственный университет  
Стерлитамакский филиал  
Россия, г. Стерлитамак*

**ПРОБЛЕМЫ ПРИЗНАНИЯ РЕШЕНИЙ ИНОСТРАННЫХ  
СУДОВ В РФ**

В статье рассматриваются проблемы признания решений иностранных судов в РФ

*Ключевые слова:* решения суда, иностранцы, иностранное государство, суд

**THE PROBLEM OF RECOGNITION OF FOREIGN JUDGMENTS  
IN RUSSIA**

*Nikitina A.V.*

The article considers the problem of recognition of decisions of the foreign courts in the Russian Federation

*Keywords:* the decision of the court, the foreigners, a foreign state, the court

Исполнение решений иностранного государства на территории Российской Федерации в научном обществе трактуется неоднозначно, дискуссии возникают по поводу того, что данное решение необходимо признать. Непризнанное решение принудительной реализации не подлежит.

В соответствии с мнением Д.Д. Аверина необходимо отметить, что признание иностранного судебного решения является юридическим актом, которым суверенное государство выражает свое отношение к актам иностранной юстиции, распространяя их действие на собственное правовое пространство.

Согласно части 1 статьи 409 ГПК РФ решения иностранных судов, в том числе решения об утверждении мировых соглашений, признаются и исполняются в России, если это предусмотрено международным договором Российской Федерации [1]. На основании ст. 410 ГПК РФ ходатайство взыскателя о принудительном исполнении решения иностранного суда рассматривается верховным судом республики, краевым, областным судом и приравненными судами по месту жительства или месту нахождения должника в Российской Федерации, а в случае, если должник не имеет места жительства или места нахождения в Российской Федерации либо место его нахождения неизвестно, по месту нахождения его имущества. В соответствии с ч. 1 ст. 413 ГПК РФ решения иностранных судов, которые не требуют принудительного исполнения, признаются без какого-либо дальнейшего производства, если со стороны заинтересованного лица не поступят возражения относительно этого [1].

Таким образом, направленный на признание судебного решения иностранного государства акт может быть выражен снаружи не только посредством судебного признания. Если такое положение будет зафиксировано во внутреннем законодательстве страны или в международном договоре, то можно считать, что данная процедура будет иметь внесудебный характер.

Юридический акт признания и согласия на признание и исполнение таких решений должен иметь не только внутреннее, но и внешнее закрепление посредством заключения международного договора и (или) соглашения о порядке признания и приведения в исполнение иностранных судебных актов, или актов иностранной юстиции [4, С. 143].

Решение суда, вступившее в законную силу, ликвидирует спор, существующий между сторонами, конкретизируя права и обязательства сторон, их бесспорные права с возможностью обязательной дальнейшей реализации. Решение о признании и приведении в исполнение иностранного судебного решения не урегулирует спор, а лишь дает юридическую силу уже принятому решению, поэтому может быть принято и в отсутствие ответчика. Однако до признания иностранного решения говорить о полном устранении существующего между сторонами, находящимися под юрисдикцией другого государства, спора довольно трудно.

В мире существует ярко выраженная, распространенная повсюду и известная всем правовым системам практика, ограничивающая повторное рассмотрение судами одинаковых дел, которая кратко может быть выражена так: «одно дело – одно разбирательство».

ГПК РФ, устанавливая препятствия для исполнения иностранных судебных актов в отсутствие международного договора, ограничивает применение данного принципа случаями наличия ранее вынесенных иностранных актов судов тех стран, с которыми у России имеется соответствующий международный договор [1].

В России же по-прежнему положения действующих процессуальных кодексов (ст. 241 АПК и ст. 409 ГПК РФ) содержат указание на то, что именно наличие международного договора является обязательной предпосылкой для инициирования процедуры признания и исполнения иностранных судебных решений. Прямое указание на признание и исполнение вынесенных за рубежом актов на основании принципа взаимности без наличия международного договора в российском законодательстве имеется лишь в п. 6 ст. 1 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [3]. Однако, 22 марта 13-й арбитражный апелляционный суд рассмотрел жалобу Владимира Кехмана на введение процедуры реструктуризации долгов, которую суд открыл в декабре 2015 г. по иску Сбербанка. Сбербанк инициировал личное банкротство Кехмана 1 октября 2015 г. На тот момент долг основателя JFC перед банком оценивался в 4,5 млрд руб. В своей жалобе Кехман просил отменить процедуру реструктуризации долга и прекратить банкротство, ссылаясь на то, что лондонский суд уже признал его банкротом и завершил процедуру банкротства в 2013 г., а значит, все его обязательства перед кредиторами прекращены.

Но арбитражный суд постановил, что решение Высокого суда Лондона по делу о личном банкротстве на территории России не признано и силы не имеет. Единственным предусмотренным законом способом придания юридической силы решению английского суда является его признание и приведение в исполнение в порядке статей 241-246 АПК РФ, говорится в решении суда.

Также суд отметил, что Российская Федерация не является участником международных договоров по вопросам несостоятельности физических лиц.

Таким образом, исходя из примера, можно сделать вывод, что исполнения судебных решений в РФ трактуются неоднозначно, что вызывает проблемы, указанные в данной статье.

По общему правилу юридическая сила судебного решения ограничена территорией вынесшего его государства и процедура признания направлена на придание такому решению юридической силы в пределах иностранной юрисдикции.

Все чаще в рамках судебных разбирательств возникает потребность подтвердить обстоятельства, имеющие юридическое значение, судебными актами зарубежных судов, и в этом случае остро стоит вопрос, какие юридические последствия они могут иметь применительно к российскому исковому процессу [5, С. 42].

Тот факт, что иностранное судебное решение не требует выдачи исполнительного листа, не может означать его приравнивание к национальным судебным актам, особенно в тех случаях, когда такое решение претендует на порождение определенных юридических последствий на территории иностранного государства. Это не согласуется с концепцией территориальности судебных разбирательств.

В таких условиях вопрос о решениях иностранных судов не может решаться однозначно, и требуется создание современного и эффективного международно-правового режима, в рамках которого найдены были бы гармонизированные подходы в отношении определения международной подсудности во избежание обхода закона, в особенности в отношении вопросов исключительной международной подсудности; порядка оказания международной правовой помощи как гарантии вынесения обоснованного судебного акта, соответствующего мировым стандартам осуществления правосудия.

#### **Использованные источники:**

1. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // "Собрание законодательства РФ", 18.11.2002, N 46, ст. 4532
2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации" от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 15.02.2016) // "Собрание законодательства РФ", 29.07.2002, N 30, ст. 3012
3. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.03.2016) // "Собрание законодательства РФ", 28.10.2002, N 43, ст. 4190
4. Гетьман-Павлова И. В. Международное частное право; Юрайт-Издат - Москва, 2011. - 512 с.
5. Международное частное право: Учебник/Богуславский М. М., 7-е изд., перераб. и доп. - М.: Юр.Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 672 с.

*Никитина А.В.  
студент 3 курса  
факультет «Юридический»*

*Голобородкина Е.В.  
научный руководитель, ст.преподаватель  
Башкирский государственный университет  
Стерлитамакский филиал  
Россия, г. Стерлитамак*

#### **ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ**

Доверительное управление имуществом с точки зрения его правовой дефиниции относится к сфере гражданского права – отрасли вещного (имущественного) права – подотрасли «договорное право». Это

соответственно предполагает примат условий договора сторон в вопросах существа договорных отношений во всем, что не нарушает действующих законов [1].

А с точки зрения его содержания — это договор переуступки права управления собственностью. У него очень древняя история, уходящая корнями возможно еще в известное высказывание Платона о том, что польза, приносимая имуществом (собственностью) заключается не во владении, а в использовании.

То есть, говоря юридическим языком не в праве владения, а в праве использования с целью извлечения выгоды. Отсюда и нашло свое юридическое развитие идея передачи права управления имуществом от собственника как менее эффективного управляющего его доверенному лицу как управляющему более эффективному. Подобные договора заключались по свидетельству историка Ксенофонта еще в древних Афинах в первой четверти IV века до н.э. [3].

В какой-то момент римский Сенат, в котором вверх взяли политические противники (а то и просто банальные завистники) Красса издал специально – по сути, против него - ряд законов, устанавливающих прогрессивную шкалу налогообложения для земельных собственников. Имеешь один участок – платишь 10 сестерциев с акра, и имеешь их 3-5 шт., то уже 40 с акра и т.д. [2].

И тогда Красс заключил целый ряд договоров доверительного управления со своими верными вольноотпущенниками, поскольку в Древнем Риме часто не было вернее людей, чем бывший раб по отношению к своему отпустившему и облагодетельствовавшему его хозяину. Количество его «земель» сократилось до 1-2 участков. На налогах он сэкономил и отнюдь не обеднел с учетом того что этот закон разорил не его, а скорее его конкурентов по бизнесу.

Этот небольшой экскурс в историю понадобился для того, чтобы яснее показать специфику применения, роль и отличительные черты договора доверительного управления в российском праве и, отчасти, его современное значение

Договор доверительного управления имуществом - это соглашение, при котором одна сторона передает другой стороне на определенный срок, который указывается в договоре, имущество в доверительное управление данным имуществом в интересах учредителя либо указанного в договоре лица.

Предметом договора доверительного управления является проведение доверительным управляющим любых юридических и фактических действий в интересах учредителя договора доверительного управления (клиента) или указанного им третьего лица (выгодоприобретателя /бенефициара/), если только такое прямо не запрещено законом или договором (например, безвозмездные отчуждения имущества, находящегося в распоряжении

управляющего и т.п.).

Таким образом, по договору доверительного управления сторона, которая называется учредитель управления, должна передать в доверительное управление имущество на определенный срок другой стороне, именуемой доверительным управляющим. И данный управляющий обязан управлять этим имуществом, а так же осуществлять в интересах учредителя управления (например, собственника) либо указанного им лица - бенифициара по договору (ст. 1012 Гражданского кодекса РФ) [1].

Договор доверительного управления имуществом может быть заключен только в письменной форме (ст. 1017 Гражданского кодекса РФ). Если же объектом доверительного управления выступает недвижимое имущество, то договор может быть заключен в форме, которая предусмотрена для данного договора продажи недвижимого имущества (п. 2 ст. 1017 Гражданского кодекса РФ), а также он в обязательном порядке подлежит государственной регистрации [2].

Существенными условиями и особенностями договора доверительного управления имуществом являются (ст. 1016 Гражданского кодекса РФ):

- состав передаваемого в доверительное управление имущества;
- наименование юридического лица или имя гражданина, в интересах которых осуществляется управление (учредителя управления или выгодоприобретателя);
- размер и форма вознаграждения управляющему, если договором предусмотрена выплата вознаграждения;
- срок действия договора [4].

В случае отсутствия одного из указанных выше условий договор считается незаключенным. Например, критично отсутствие в договоре данных, позволяющих определенно установить имущество, подлежащее передаче доверительному управляющему.

Согласно статье 1018 Гражданского кодекса РФ, имущество, которое было передано в доверительно управление, должно отражаться у управляющего на отдельном балансе, по нему ведется самостоятельный учет.

На имущество, переданное в доверительное управление, не может быть наложено взыскание по долгам учредителя управления, исключением является только несостоятельность данного лица.

Приведенная норма, направлена прежде всего на укрепление стабильности, устойчивости договора доверительного управления имуществом, на создание гарантий «спокойной» работы доверительному управляющему [2].

Однако эти положения по существу «переписываются» некоторыми недобросовестными участниками гражданского оборота и намеренно используются в противозаконных целях. При этом они отменяют для себя общепринятое значение действующего в обществе закона и придают ему в

каждом конкретном случае свое собственное толкование.

**Использованные источники:**

1. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Часть вторая. – М., 2010.
2. Вострикова Л.Г. Доверительное управление имуществом собственника и его особенности // Право и экономика. – 2013. – №11
3. Гражданское право: в 3 Т. Том 1: Учебник / Под ред. Ю.К. Толстого и А.П. Сергеева. – М.: Юстицинформ, 2008.
4. Комментарий к Гражданскому Кодексу Российской Федерации: В 3 Т. Т. 2. (постатейный) / Под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина. – М.: Право и экономика – 2015 -№ 4.

*Никишина Д.О.*

*студент 2-го курса*

*Международный финансовый факультет*

*Калугина О.А.*

*научный руководитель, старший преподаватель*

*кафедра «Иностранные языки-4»*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Москва*

**THE APPLICATION OF INTERNATIONAL EXPERIENCE IN  
ECONOMIC DEVELOPMENT**

**Abstract:** *the article presents the analysis of the spheres and their particular aspects that must be developed and renovated in order to move Russia to the next stage of country development. The plan of innovations is based on the previous experience of the most developed countries of the world.*

**Key words:** *the United Nations Development Program, labor market, trade barriers, energy sector, modernizing economy.*

A comprehensive research has been recently undertaken about the current stages of human development of all countries in the world. It is a regular annual report published by the UNO within the frame of the United Nations Development Program. According to the report of 2014-2015, Russia takes the 50th place by its human development index [1]. It is not a very optimistic ranking considering the size and the globally acknowledged potential of the country. What is more disappointing; it is not the only ranking where Russia is quite far from the first places. Russia has many possibilities for further economic development, especially if the world experience would be taken into account as the foundation of such development. To be objective, Russia has advanced in reducing poverty trying to reach the income level of OECD countries over the last decade. But, these results were caused by high oil prices. There are numerous aspects to be considered in the economic development project for Russia: strengthen the fiscal and financial frameworks, improve the business climate, strengthen competition, improve the foreign investment climate, reduce trade barriers, the size of the SOE sector and

improve governance, finance the SMEs, strengthen innovation, social policies to promote equity, modernize the health care system, reforming the energy sector to restore the economy.

To narrow the gap separating Russia from the most developed countries, it is recommended to modernize its economy, reduce its dependence on revenues from natural resource extraction and ensure more sustainable and broad-based growth.

The gap in living standards is connected with a low level of efficiency. Therefore, the improvements or amendments might help fundamentally. It is very important to intensify focus on productivity.

The business environment will be improved in case we strengthen the rule of law, diminish the level of corruption and widen market competition, encourage openness to foreign investment.

Moreover it's essential to develop transparent public institutions. This would be also a contribution to a more appropriate climate for business Research and Development.

Enhancing economic growth is impossible without the skilled and highly professional workers on the labor market. It means not only the establishment of stricter government control over the institutions of higher education and their activity but also the development of schools seriously focused on the education level of their pupils. Nowadays the educational performance still ranks below most developed countries and the labor market of Russia faces a mismatch in the demand and supply of skills. There is a necessity to invest in human capital to meet the needs of a fast growing economy.

However, higher growth does not lead to improvement in the well-being of the citizens. Among its problems, Russia has great interpersonal inter-regional differences which lead to social and political problems. Ecological context, as well, is of great significance to the overall development. [2].

There is very much to be done in all spheres. Economic development while being called 'economic' significantly relies upon stable social sphere responsible for qualified and healthy workers and the general demography and culture of citizens, upon clear and competent political system that really cares about the wealth of the nation and all its citizens, upon ecology which will seriously influence the quality of life of many future generations and upon many other aspects of the country. There is much to be improved but there is nothing impossible for the country which already has the great potential.

#### **References:**

1. "Better Policies" Series "RUSSIA, MODERNISING THE ECONOMY" of OECD. Available on: <https://www.oecd.org/russia/Russia-Modernising-the-Economy-EN.pdf>
2. Silvana Malle Economic modernisation and diversification in Russia. Constraints and challenges. Journal of Eurasian Studies, volume 4, issue 1, January 2013, pages 78–99, "20 Years of the Collapse of the Former Soviet

Union". Available on:

<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1879366512000279>

*Новикова Т.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Логистика»*

*Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия  
Россия, г. Омск*

## **ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОМСКОГО РЕГИОНА: ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ГРУЗОПОТОК**

*В статье рассматривается общее состояние внешнеэкономической деятельности Омской области. Произведен анализ внешнеторгового оборота, товарной структуры экспорта. Выделены особенности структуры товарооборота во внешней торговле, в частности рассмотрен объем товарооборота Омской области с Республикой Казахстан. Сформулированы перспективные направления развития внешнеторговой деятельности Омской области.*

*Ключевые слова: внешнеторговый грузопоток, внешняя торговля, Омская область, Республика Казахстан, внешнеторговая деятельность, товарооборот.*

*Novikova T.V., candidate of economic sciences, docent  
Siberian State Automobile and Highway Academy,  
associate professor at the department of «Logistics»,  
Omsk, Russia*

## **FEATURES OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF OMSK REGION: FOREIGN FREIGHT TURNOVER**

*In the article the general state of the foreign economic activity of Omsk region is discussed. The analysis of foreign trade turnover and the trade export structure is made. The features of the structure of trade turnover in foreign trade are highlighted, in particular, the volume of trade of the Omsk region with the Republic of Kazakhstan is considered. Perspective directions of development of foreign trade activities of the Omsk region are formulated.*

*Keywords: foreign freight turnover, foreign trade, Omsk region, Republic of Kazakhstan, foreign trade activity, trade turnover.*

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и Омской области в рамках научного проекта № 16-12-55016.

Неустойчивое экономическое положение и ситуация на мировом рынке отрицательно сказывается на динамике спроса на международные грузоперевозки. Промышленный комплекс Омской области занимает ведущее положение среди всех секторов экономики региона. На его долю приходится более 25% основных региональных фондов. Основной ряд товаров представляющий промышленным комплексом региона следующий:

- продукты отрасли машиностроения и металлообработки (доля в общей структуре промышленного производства составляет 23%);
- пищевые продукты (доля – 22% );
- продукция отрасли энергетики (доля – 17%);
- продукция отрасли цветной металлургии (доля – 11%);
- стройматериалы (доля – 7%);
- продукция химической промышленности (доля – 4%) [2].

Для проведения исследования грузооборота товаров Омского региона в международном направлении следует обратить внимание на динамику изменения показателей объема экспорта и импорта товаров за предыдущее десятилетие. В таблице 1 представлены данные внешнеторгового оборота Омской области [1].

Таблица 1

**Внешнеторговый оборот Омской области**  
(в фактически действовавших ценах; миллионов долларов США)

	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Внешнеторговый оборот, всего	1084,9	1432,7	884,3	7444,9	1078,4	1331,9	1392,4	1271,1
Экспорт	923,5	645,3	463,5	6968,6	621,3	814,7	869,6	842,6
Импорт	161,4	787,4	420,8	476,3	457,1	517,2	522,8	428,5

Следует обратить внимание на резкий скачек экспорта в 2010 году, данное существенное повышение экспорта обусловлено выходом РФ из кризиса, который наблюдался в 2008–2009 гг. В 2015 году экспорт Омского региона вырос почти в 1,5 % в сравнении с 2014 годом, импорт наоборот снизился на 14 %. Основу экспорта составляли семь групп товаров (рис. 1) [1].

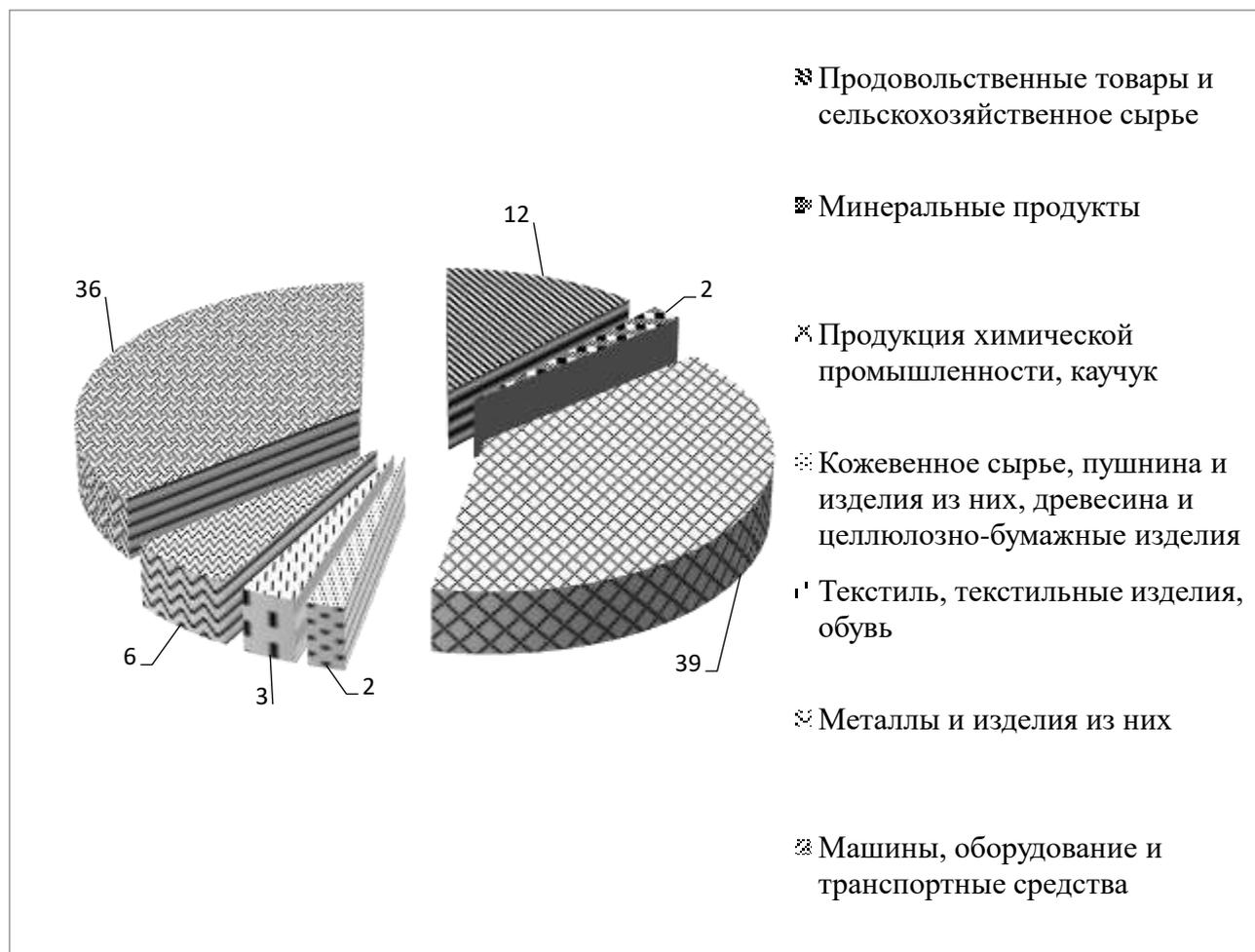


Рис. 1. Товарная структура экспорта Омской области в 2015 году

Внешнеторговый оборот Омской области в 2015 году с учетом взаимной торговли с Республикой Казахстан, Республикой Беларусь и Республикой Армения составил 822,6 млн долларов США.

Сальдо внешнеторгового баланса за 2015 год сложилось положительное в сумме 325,0 млн долларов США.

Омская область является одним из основных субъектов России, который в основной части ориентирован на вывоз товаров. Его процент составляет больше половины от общего товарооборота региона и выражается в размере 66%. Наиболее активными партнером в области экспорта и импорта товара являются страны дальнего зарубежья, грузооборот с которыми в 2014 году составил 77%. В таблице 2 представлены итоги внешнеторговой деятельности Омской области со странами СНГ и дальнего зарубежья.

Таблица 2

Структура товарооборота во внешней торговле Омской области  
(тыс. долл. США) [1]

Показатели	Доля в товарообороте		Отклонение за год (%)
	2013 год	2014 год	
Товарооборот	1	1	-2.21

Страны дальнего зарубежья	0.77	0.77	-1.35
Страны СНГ	0.23	0.23	-5.06

Торговый баланс со странами дальнего зарубежья показывает положительное сальдо и составляет \$106,745 тыс. долларов США. Наибольшую долю в экспорте товаров, отправляемых в страны дальнего зарубежья, преобладают такие товары, как продукция химической промышленности, каучук (67%); машины, оборудование и транспортные средства (14%); продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (7%); минеральные продукты (7%).

В ходе исследования было выявлено, что в отрасли машиностроения увеличение экспорта произошло на 50%, рост продаж текстильных изделий произошел на 141%, продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья – на 8%. Также наблюдался спад экспорта в поставках металлов и изделий из них на 60%, минеральных продуктов – на 55%, продукции химической промышленности – на 42%. Был также зафиксирован спад импорта в поставках кожевенного сырья, пушнины и изделий из них на 65%, снижение импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья на 13%, минеральных продуктов – на 12%.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом произошел спад стоимостного объема товарооборота на 22%, что обусловлено с сокращением почти на 35% объема торговли со странами дальнего зарубежья. А также зафиксирован рост объемов торговли со странами СНГ на 33,2 %.

В 2015 году Омская область стала одним из лидеров России по росту внешнего торгового грузопотока со странами СНГ. Так по данным таможенной службы Омского региона было выявлено то, что за год внешнеторговый оборот товаров в Омской области увеличился до 170 млн долларов. Основным внешнеэкономическим партнером Омской области является приграничная Республика Казахстан. Внешнеторговый оборот Омской области с Республикой Казахстан в 2013 году составил 405498,3 тыс. долл. США, из них на экспорт Омской области приходится 54,1%, а на импорт – 45,9%. Рост взаимного товарооборота в 2014 году зафиксирован на уровне 5%. В структуре внешнеторгового оборота доля Республики Казахстан составляет около 28%. Динамика товарооборота между Омской областью и республикой Казахстан представлена в таблице 3.

Таблица 3

Динамика товарооборота между Омской областью и Республикой Казахстан (тыс. долл. США) [1]

Показатель	2013 год	2014 год
Товарооборот	405,50	329,30
Экспорт	219,31	221,47
Импорт	186,19	107,83

Инвесторы из Казахстана вкладывают свои финансовые средства в развитие экономики Омской области, они лидируют по этому показателю среди иностранных инвесторов. Так в 2013 году в экономику Омской области ими было вложено 102796,6 тыс. долл. США, что на 29 % больше по сравнению с предыдущим годом. Также произошел рост создания совместных предприятий. По данным Росстата в Омской области функционирует более 200 совместных российско-казахстанских предприятий (ООО «Ризолин», ООО «Омский завод сеток», ООО «Мельница», ООО «Сибирские теплицы» и др.).

С целью расширения внешнеэкономической деятельности между Омской областью и Республикой Казахстан в 2014 году была проведена торгово-экономическая миссия казахстанской делегации в город Омск. В рамках деловых встреч были подписаны Соглашение между Правительством Омской области (Российская Федерация) и Акиматом Костанайской области (Республика Казахстан) и Протокол между Правительством Омской области Российской Федерации и акиматом Павлодарской области Республики Казахстан об осуществлении международных и внешнеэкономических связей в торгово-экономической, научно-технической, культурной и иных сферах. Вместе с тем были организованы и проведены следующие мероприятия: визит делегации Северо-Казахстанской области в Омскую область во главе с Акимом Северо-Казахстанской области Северо-Казахстанской области Е.Х. Султановым, где состоялось официальное подписание двусторонних документов по взаимовыгодному сотрудничеству; с целью установления новых деловых контактов торгово-экономическая миссия предприятий и организаций Омской области в г. Атырау РК; 17 Казахстанская международная выставка «Продукты питания, напитки, ингредиенты, упаковка и оборудование для пищевой промышленности»; бизнес-миссия субъектов малого и среднего предпринимательства Омской области в Северо-Казахстанскую область РК; День города Омска в городе Павлодаре; XII Форум межрегионального сотрудничества России и Казахстана с участием глав государств в г. Уфе; международная выставка «Образование и наука XXI века» [2].

В 2015 году проявляли торговую активность 388 участников внешнеэкономической деятельности региона, из них 340 юридических лиц. В качестве положительного момента следует отметить тот факт, что за истекший период ни один из постоянных участников внешнеэкономической деятельности не прекратил деятельность в этом направлении.

Для поддержания таких позиций на внешнеэкономическом рынке Омской области следует уделять больше внимания на проработку и планирование новой концепции выхода инновационных товаров регионального производства на мировой рынок путем развития малого и среднего уровней предпринимательства.

Для создания новой инновационной продукции предприятиям

необходимы закупки как на отечественном, так и на зарубежном рынке, что и даст существенный толчок к повышению внешнеторгового грузопотока на территории региона и позволит сохранить лидирующие позиции региона во внешней торговле.

К перспективным направлениям развития внешнеторговой деятельности, в частности в рамках приграничного сотрудничества можно отнести следующие:

– увеличение импортных поставок из Омского региона такой продукции, как продовольственные товары, сельскохозяйственная техника, удобрения и семена, запасные части к транспортной технике, товары металлообработки, нефтепродуктов;

– расширение сотрудничества в области строительства, энергетики, проектирования, а также в сфере здравоохранения, образования, в культурной сфере;

– создание и развитие объектов инфраструктуры;

– открытие и развитие имеющихся промышленных производств;

– создание таможенно-логистических терминалов.

#### **Использованные источники:**

1. Статистика внешней торговли.– [Электронный ресурс] – Режим доступа:[http://stu.customs.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=3692&Itemid=98](http://stu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=3692&Itemid=98)

2. Итоги внешнеэкономической деятельности Омской области. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mec.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/МЕС/extrel/International/Summary.html>

3. Шамис В.А. Некоторые аспекты логистики в обслуживании потребителей // NovaInfo.Ru. – 2016. – Т. 3. – № 42. – С. 143-146.

4. Шамис В.А. Рассмотрение концепции контроллинга // NovaInfo.Ru. – 2016.– Т. 3.– № 42. – С. 179-182.

5. Шамис В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебное пособие / Омск: Изд-во: Индивидуальный предприниматель Погорелова Е.В., 2010. – 209 с.

6. Потуданская В.Ф. Проблемы функционирования социотехнологических систем в условиях развития инновационных технологий / В.Ф. Потуданская, И.В. Цыганкова, Т.В. Новикова // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика.– 2011.– № 7. – С. 94-99.

7. Потуданская В.Ф. Роль внутренних и внешних факторов в процессе формирования и функционирования социотехнологических систем / В.Ф. Потуданская, И.В. Цыганкова, Т.В. Новикова // Креативная экономика. – 2011. – № 12. – С. 72-78.

*Новичкова В. А.  
студент 4 курса  
НИУ «БелГУ»  
Институт управления  
Чурсина В. Н., к.с.н.  
научный руководитель, доцент  
Россия, г. Белгород*

## **РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ ПРОДУКЦИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

*Данная статья посвящена рассмотрению роли маркетинговых коммуникаций на пути к достижению основных целей предприятия. Маркетинговые коммуникации представлены в виде системы, элементы которой являются неотъемлемой частью организации связи с потребителем. Освещена тема рекламы, которая подразделяется на группы в зависимости от способов передачи информации потребителю, а также особенности организации маркетинговых коммуникаций в пищевой промышленности.*

*Ключевые слова: система маркетинговых коммуникаций, коммуникативная политика, стратегия маркетинговых коммуникаций, реклама, пищевая промышленность.*

*This article is devoted to the role of marketing communications towards the main objectives of the enterprise. Marketing communications are presented in the form of a system, the elements of which are an integral part of the organization of communication with the consumer. Illuminated advertising theme, which is divided into groups depending on the data transmission methods to the consumer, as well as features of the organization of marketing communications in the food industry.*

*Keywords: system of marketing communications, communication policy, strategy of marketing communications, advertising, food industry.*

Современный уровень насыщенности рынка не позволит достичь желаемого уровня продаж продукции без предварительной подготовки потребителей с помощью различных элементов продвижения. Продвижение есть определенная форма сообщений, используемая фирмой для подачи информации потребителям о своих товарах, услугах, общественной деятельности. Усилия фирмы по продвижению могут быть обращены к потребителям и их лобби, акционерам, организациям-потребителям, участникам каналов сбыта, правительству, своему персоналу. Из этих групп фирма должна выделить некоторые и выйти на лиц, формирующих мнение.

Система маркетинговых коммуникаций - это: совокупность субъектов (отправителей и получателей), средств, каналов, прямых (сообщений) и обратных (реакция получателя) связей в процессе взаимодействия

маркетинговой системы с внешней средой, а также совокупность форм и средств межлического взаимодействия.

Система маркетинговых коммуникаций является сложным механизмом, в котором взаимодействует множество элементов и объединяет в себе единовременное воздействие несколькими инструментами, которые налаживаются с помощью эффективных уникальных идей маркетингового отдела и финансовых возможностей предприятия.

**Актуальность темы исследования** состоит в том, что в современных экономических условиях растут человеческие потребности в приобретении различных видов товаров в большем количестве, что влечет за собой пропорциональный рост спроса и предложения. Потребителю предоставляется право выбора товара, в наибольшей степени удовлетворяющей его потребности относительно покупки (цена, качество, реклама и др.). Данная ситуация порождает необходимость обратной связи производителя с потребителем.

Именно маркетинговые коммуникации выступают в качестве такого инструмента. Система маркетинговых коммуникаций определяется как единый комплекс, объединяющий участников, каналы и приемы коммуникаций организации, направленный на установление и поддержание определенных этой организацией взаимоотношений с адресатами коммуникаций в рамках ее маркетинговой политики. Коммуникационная маркетинговая политика - это применение таких инструментов маркетинга, которые могут быть использованы как носители направленной (ориентированной) на рынок информации.

По определению Американской ассоциации рекламных агентств, «Интегрированные маркетинговые коммуникации – это концепция планирования маркетинговых коммуникаций, исходя из необходимости оценки стратегической роли их отдельных направлений и поиска оптимального сочетания для обеспечения четкости, последовательности и максимизации воздействия коммуникационных программ посредством непротиворечивой интеграции всех отдельных обращений».<sup>45</sup>

По существу интегрированные маркетинговые коммуникации согласуются с принципом синергизма в управлении, с которым связан эффект взаимодействия различных инструментов продвижения товара, возникающий при их совместном использовании. Синергетический эффект создается в данном случае благодаря сохранению единого позиционирования товара в рамках каждого целевого сегмента.

Пищевая промышленность включает в себя предприятия производящие готовые пищевые продукты или полуфабрикаты, безалкогольные напитки и ликероводочную продукцию, также в структуру пищевого прома входят предприятия табачной промышленности. На долю

---

<sup>45</sup> Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет. – СПб.: Питер, 2013. – 128 с.

предприятий пищепрома, приходится 14% объема всего производства промышленного комплекса страны. По итогам 2014 года, объем отгруженных товаров собственного производства пищевой промышленности РФ составил 4.7 трлн. рублей.

В 2014 году рост объемов производства в этой отрасли экономики страны составил 9.3%. А в целом за последние 5 лет, выпуск продукции российского пищепрома увеличился почти на 30%. Динамика роста довольно высока и что немаловажно отличается стабильностью. Начиная с 2010 года, объемы выпуска российской пищевой промышленности увеличиваются на 7-9% ежегодно. Кроме этого, в связи с внедрением правительством России политики импортозамещения, в 2015 году тенденции роста сохранялись и даже увеличивались.

Что касается маркетинговых коммуникаций в пищевой промышленности, то наиболее часто на рынке продуктов питания помимо рекламы используется стимулирование сбыта, как система поощрительных мер краткосрочного характера, направленных на увеличение объемов реализации товаров.

Система маркетинговых коммуникаций включает в себя совокупность элементов взаимодействующих между собой. Такими элементами являются: общая стратегия предприятия на рынке, стратегия маркетинговых коммуникаций, коммуникационная политика предприятия, мероприятия по реализации системы маркетинговых коммуникаций.

Общая стратегия предприятия – это план достижения целей предприятия, а также точка пересечения сильных сторон компании и возможностей, предоставляемых рынком. Рыночная стратегия - это средоточие маркетинга.

Рыночная стратегия включает в себя две главные составляющие:

- 1) описание группы потребителей (сегмента), которым компания может предложить очевидное преимущество,
- 2) образ позиционирования предложений компании, который должен сложиться у потребителей.

Стратегия маркетинговых коммуникаций – это последовательность действий в сфере коммуникаций, обеспечивающих решение ключевых целей и задач предприятия на рынке.

Коммуникационная политика – это деятельность предприятия, направленная на разработку маркетинговых коммуникаций для связи с потребителями.<sup>46</sup>

Все коммуникации делят на три группы по масштабу заметности на рынке и по роли в общей рекламно-коммуникативной компании.

ATL-реклама (ATL – от англ. *above the line* – над чертой) – коммуникации посредством массовых средств рекламы: телевидение, радио, газеты, журналы, наружная реклама, реклама на транспорте.

<sup>46</sup> Дубровин И.А. Маркетинговые коммуникации: / И.А. Дубровин– М: Дашков и К, 2012. – 578с.

ВТЛ-реклама (ВТЛ – от англ. *below the* – под чертой) включает в себя, по разным источникам, все мероприятия по стимулированию сбыта, прямой маркетинг, связи с общественностью, участие в выставках, рекламу в сети Интернет и электронную коммерцию.

ТТЛ-реклама (от англ. *through the line* – сквозь черту) сочетает использование методов АТЛ– и ВТЛ-рекламы. Этот термин, по сути, является аналогом концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций, когда приемы АТЛ– и ВТЛ-рекламы используются совместно для усиления эффекта и преодоления недостатков широкомасштабной рекламы, не имеющей личного контакта и узкой по охвату личной продажи. Для сознания и поддержания коммуникаций между потребителем и производителем используется ряд инструментов.<sup>47</sup>

В пищевой промышленности используются следующие приемы стимулирования сбыта конечных потребителей: скидки с цены, премии, предоставляемые обычно в вещественной форме, проведение конкурсов, лотерей, «подкрепление» товара.

Для торговых посредников – скидки с цены при оговоренном объеме партии товара, предоставление оговоренного количества единиц товара посреднику бесплатно при условии закупки определенного его количества, премии, организация конкурсов дилеров, обеспечение розничных торговцев бесплатными фирменными рекламносителями.

Торговый персонал стимулируется через премии лучшим торговым работникам; конкурсы продавцов с награждением победителей.

Пищевая промышленность является универсальным продуктом в отношении форм маркетинговых коммуникаций, так как к ней могут быть применены различные комбинации форм в зависимости от предпочтения предприятия и финансовых возможностей. Основой выбора элементов системы маркетинговых коммуникаций должен быть анализ потребительского поведения и отношение потенциального потребителя к товару.

#### **Использованные источники:**

1. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет. – СПб.: Питер, 2013. – 128 с.
2. Дубровин И.А. Маркетинговые коммуникации: / И.А. Дубровин– М: Дашков и К, 2012. – 578с.
3. Воронин В.Г. Менеджмент в пищевой промышленности / В.Г. Воронин – М.: Колос, 2003. – 262 с.

---

<sup>47</sup> Воронин В.Г. Менеджмент в пищевой промышленности / В.Г. Воронин – М.: Колос, 2003. – 262 с.

*Нурова А.Р., к.ф.н.  
доцент  
РЭУ имени Г.В. Плеханова  
Уфимский институт (филиал)  
Россия, г. Уфа*

## **УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ОБСЛУЖИВАНИЯ В РЕСТОРАНЕ**

### **Аннотация**

*Статья посвящена актуальной проблеме – управлению качеством обслуживания в ресторане. Главная задача ресторана – удовлетворить потребности клиента, оправдать его ожидания. Продуманная ресторанный политика способствует интегрированию дополнительного обслуживания гостя в основную деятельность ресторана.*

**Ключевые слова:** ресторан, качество, качество услуги, ресторанный бизнес, конкуренция.

Сложность управления качеством в ресторане заключается в том, что потребителю гораздо труднее оценить качество услуги так, как это не осязаемое действие по сравнению с качеством товара в материальной форме, для которого существует множество осязаемых «доказательств» и показателей качества. У не осязаемых услуг перечень подобных доказательств нередко сводится к оценке поведения персонала, оказывающего услугу, и материальной среды, в которой осуществляется производство и потребление услуги.

Качеством услуги можно управлять только при понимании того, как происходит его оценка потребителем, и какие факторы вовлечены в оценочный процесс.

Управляя качеством обслуживания в ресторане, главная задача – удовлетворить потребности клиента и оправдать его ожидания.

При рассмотрении проблемы управления качеством предоставляемых услуг с точки зрения ресторана выделяют три фазы[1]:

1. Предприсутствия гостя;
2. Присутствия;
3. Постприсутствия.

Первая фаза предполагает только косвенные контакты между гостем и предприятием (объявления, устные рекомендации, получение информации о ресторане из прессы, визуальное наблюдение внешнего вида ресторана, резервирование стола). На этой основе у потребителя формируется решение, стоит ли посещать данный ресторан.

Вторая фаза представляет собой физическое вступление в процесс обслуживания: заказ питания, ожидание обслуживания, предложение дополнительных услуг. Данный этап считается самым результативным.

Третья фаза характеризуется тем, что после окончания визита в ресторан между гостем и продавцом услуги продолжается ряд контактов (вручение визитной карточки, счета, маленького меню, почтовой открытки

или проспекта предприятия), которые напоминают о посещении ресторана.

С точки зрения управления качеством услуг обслуживания здесь наиболее важные элементы – это встреча и размещение гостей. Как правило, гостей встречает метрдотель или старший официант, приветствует и приглашает пройти в зал обслуживания. Если в это время свободных столов нет, то подсаживать вновь прибывших гостей за частично занятые столики можно лишь с разрешения сидящих и согласия пришедших [2].

Метрдотель подводит их к столу и, слегка отодвигая стулья, помогает рассаживаться сначала дамам, а потом слева от дам их спутникам. Официант подходит к гостю слева, предлагая меню, раскрытое на первой странице с фирменными блюдами. Меню сначала вручают женщинам, а если их несколько – старшей из них, затем детям и лишь после этого мужчинам. Если компания состоит только из мужчин, предпочтение отдается старшему по возрасту, а среди военных – старшему по званию. После этого гостей оставляют на некоторое время одних для ознакомления с меню, обсуждения каких-то моментов присутствия в ресторане. Убедившись, что посетители определились с выбором, официант возвращается к столу и принимает заказ. Ни в коем случае нельзя торопить гостей с выбором блюд. Официант должен быть справа от посетителя, делающего выбор. При этом он не должен касаться стола, нависать над гостем, настоятельно рекомендовать определенное блюдо. Он может, по желанию гостя, только подсказать, какое блюдо выбрать. Для этого официант должен безукоризненно знать меню ресторана и возможности производства, ориентироваться в ассортименте закусок и фирменных блюд, характеристики блюд и винно – водочных изделий, а самое главное, он должен знать сочетаемость блюд и напитков.

Выбор алкогольных напитков осуществляется одновременно с основным заказом. При этом уточняются пожелания гостя – например, салат мясной и овощной, чай или кофе, в каком количестве, мясо с кровью или какой степени прожарки и т.д. Официант обязан предупредить гостей, в течение какого времени исполняется заказ.

Главная услуга ресторана – еда и питье. В конкурентной борьбе за посетителя необходимо правильно планировать и формировать политику ассортимента товаров и блюд ресторана. При этом необходимо учитывать вкусы и предпочтения будущих гостей ресторана, дополняя стандартный ассортимент переменным выборочным, разумно меняя меню с учетом на индивидуальный спрос. Гости чаще привлекает не объем, а качество и привлекательность ассортимента. Небольшие отклонения от стандарта придают ресторану некую пикантность и необычность, что тоже может быть привлекательно для гостей.

На предпочтения гостей оказывают влияние факторы [3]:

1. Социальные;
2. Культурные;
3. Религиозные;

4. Техничко – технологические;
5. Рекламная работа.

Современные рестораторы сегодня больше уделяют внимание не только вкусовым качествам блюд, но и содержанию в них полезных и питательных вещей, свежести продуктов и их разнообразию. Вкусное и здоровое питание дополняет ассортимент напитков, которые занимают значительный удельный вес в обороте ресторана, примерно 40 - 45%.

Продуманная концепция ресторана способствует интегрированию дополнительного обслуживания гостя в основную деятельность ресторана. Например, к выгоде заведения и гостя в ресторане может производиться продажа элитных сортов кофе и чая, букетов цветов, продажа билетов на различные культурные мероприятия. Каждый ресторан сам для себя определяет перечень дополнительных услуг. Некоторые рестораны в пикку сегодняшнего дня приобретают сенсорные столы, поверхность которого представляет собой монитор с иллюстрированным меню, которое и позволяет делать заказ, наблюдать за работой поваров, выбирать картинку на столе и музыку. Одним щелчком каждое блюдо может быть добавлено в список – а затем, когда клиент определился со своим выбором, электронный список отправляется на кухню.

Если посиделки в ресторане затянулись и подходят к концу, либо гость «дошел до кондиции», когда разумней уехать домой на такси, столик поможет вызвать машину, а, если ожидание затянулось, для развлечения посетителя предусмотрены компьютерные игры.

Еще одно новшество привлекает гостей – предложение детям, пришедшим

с родителями в ресторан, игрушек и альбомов для раскрашивания. Все это выгодно выделяет ресторан в среде конкурентов [4].

Меню - один из самых коммуникативных инструментов, обеспечивающих продажу его основного продукта. Гость не может знать о качестве блюд до их потребления и ориентируется по информации в меню. Поэтому очень важно не обмануть ожидания гостя, от того как представлено блюдо зависит выбор клиента, а значит и прибыль ресторана. Большую роль играют применение правильных семантических кодов и выражений при построении меню. На гостя влияет текстовое содержание, многостраничность, полиграфическое исполнение, художественное оформление, последовательность предоставления блюд [5]. Внешний вид меню – это первое впечатление о заведении. Важно все: материал обложки, цвет, качество бумаги, разборчивость шрифта. И самое главное - содержание! Меню – это «дорожная» карта ресторана и от правильности ее создания зависит выбор гостя. Если в заведении бывают иностранцы, то меню должно быть на нескольких основных языках, что облегчит взаимопонимание и подчеркнет расположение к этой категории гостей. Сегодня актуально специальное меню для детей, многие семьи создали

традиции посещения ресторана всей семьей, создаются блюда предпочитаемые маленькими гостями, что также увеличивает товарооборот предприятия. Дегустацию новых блюд лучше предлагать постоянным гостям. Отзыв будет самый правильный. Все это важные факторы, которые воздействуют на процесс общения с гостем и, конечно же, на продажи ресторана.

Источником поступления денежных средств для предприятий общественного питания является клиент. Предприятия должны уметь привлекать клиентов, добиваться их лояльности, стимулировать расходы на приобретение ими услуг. Всех клиентов привлекает качество продукта и культура обслуживания. Эти два «кита» и создают клиентскую базу, а значит, и долгую жизнь заведения.

Ситуация с обслуживающим персоналом на предприятиях общественного питания не всегда благополучна. Сервис предполагает высокий уровень заботы о комфорте гостя. И известно, что шанс произвести впечатление дается только один раз: гость или придет не раз, или уйдет навсегда, при этом комментируя всем свое негативное впечатление. Лицо ресторана – это официант. От его профессионализма и высоких человеческих качеств зависит настроение гостя. Ведь в ресторан приходят не, сколько поесть, а сколько получить позитив, настроение. Одного взгляда достаточно, чтобы убить или поднять настроение. И это все официант.

Ресторанный бизнес это особый вид деятельности, где предъявляются высокие требования к профессиональным и личным качествам сотрудников.

Персонал должен уметь угодить, услужить гостю, создать праздничное настроение. Это также умение уладить любой конфликт, без потери «лица» своего и гостя, стрессоустойчивость, коммуникабельность, доброе и внимательное отношение к любому гостю. От персонала во многом зависит успех предприятия, возвратится ли еще раз гость или... От слаженной профессиональной работы зависит прибыльность ресторана.

Конкуренция на ресторанном рынке жесткая. Построить, купить помещение, оборудование, создать меню можно, главное построить коллектив и его нужно создавать еще до открытия ресторана, а не за день до праздничных торжеств. Одна из наиболее распространенных ошибок ресторанов в том, что персонал начинают искать слишком поздно. Чтобы выпустить в зал официанта, воспитать его с «нуля» нужно несколько недель. А если приглашать специалиста из другого региона, города, страны, то поиск может длиться несколько месяцев. Плюс все расходы по встречам с этими кандидатами, тестирование, оплата проездов, то все это выливается в долгие времена и большие расходы. Все это надо учитывать и начать заниматься этим задолго до открытия.

#### **Использованные источники:**

1. Кабушкин Н.И. Управление гостиницами и ресторанами: учеб.пособие / Н.И. Кабушкин. –Минск: БГЭУ, 2009. –416 с.

2. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятий общественного питания: Учеб.-практ. пособие. Мн.: Финансы, учет, аудит, 2005. – 342 с.
3. Лазерсон И. Как привлечь гостей в ресторан / И. Лазерсон. –М.: Эксмо, 2011. –288 с.
4. Марвин Б. Маркетинг ресторана: как привлечь клиента и удержать в вашем ресторане. М.: Изд-во Жигульского, 2006. – 247 с.
5. Милл Р.К. Управление рестораном: учебник / Р.К. Милл; пер. с англ. 3-е изд. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. –535 с.

*Нырненко А.Н.*  
*студент 3 курса*  
*Институт Управления*  
*Белгородский Государственный*  
*Научный Исследовательский Университет*  
*Россия, г. Белгород*

### **КОНТРОЛЬ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ**

*Статья посвящена определению понятия «таможенная стоимость», правовому обеспечению контроля таможенной стоимости, методам определения таможенной стоимости, анализу контроля таможенной стоимости.*

*Ключевые слова: таможня, таможенная стоимость, контроль.*

*This article analyzes the control of customs value , legal support for control of customs value , methods of determining the customs value , a possible increase in the customs value at an additional cost .*

*Keywords : customs, the customs value , control.*

Осуществляемый таможенными органами таможенный контроль, наряду с функциями контроля за соблюдением запретов и ограничений при перемещении товаров через таможенную границу Российской Федерации, включает функции контроля за исполнением обязательств по уплате таможенных платежей в связи с перемещением товаров через таможенную границу Российской Федерации, задачей последнего является обеспечение полноты поступающих в доходную часть Федерального бюджета таможенных платежей. Учитывая долю таможенных платежей в доходной части Федерального бюджета (около 40%), понятна значимость именно этой составляющей таможенного контроля.

Контроль – это критически важная и сложная функция управления, представляющая собой процесс, обеспечивающий достижение целей организации. Он необходим для обнаружения и разрешения возникающих

проблем раньше, чем они станут слишком серьезными, и может также использоваться для стимулирования успешной деятельности.

Контроль таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации, представляет собой совокупность мер, осуществляемых таможенными органами в целях обеспечения соблюдения норм, установленных Таможенным кодексом Таможенного союза, Федеральным Законом «О таможенном тарифе» и «О таможенном регулировании в Российской Федерации», о проверке достоверности заявленных лицами сведений о таможенной стоимости товаров, правильности избранного метода определения таможенной стоимости и расчета ее величины.

При этом следует иметь в виду, что контроль таможенной стоимости должен осуществляться в тех случаях, когда подлежат уплате таможенные пошлины и налоги, рассчитываемые с использованием таможенной стоимости. При этом таможенные пошлины и налоги подлежат уплате не только в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации, но также и в иных случаях, когда товары не пересекают границу, но подлежат декларированию таможенному органу и в их отношении должны быть уплачены таможенные пошлины и налоги.

Следует отметить, что существуют единые правила для определения таможенной стоимости товаров в целях применения Единого таможенного тарифа таможенного союза, а также иных мер, которые могут вводиться для регулирования товарооборота таможенного союза, они установлены соглашением между Правительством Российской Федерации, Правительством Республики Беларусь и Казахстан от 25.01.2008 «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза».

Таможенная стоимость товаров определяется 6 методами: метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами, метод по стоимости сделки с идентичными товарами, метод по стоимости сделки с однородными товарами, метод вычитания(цена последующей продажи), метод вычитания(цена продажи после переработки), метод сложения и резервный метод.

Контроль таможенной стоимости таможенными органами применяется в соответствии с Порядком контроля таможенной стоимости товаров утвержденным решением Комиссии таможенного союза от 20.09.2010 № 376.

Инструкция по проведению проверки правильности декларирования таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию ТС, и Регламент действий должностных лиц таможенных органов при контроле и корректировке таможенной стоимости утверждены приказом ФТС России от 14.02.2011 №272.

Выявление таможенным органом признаком недостоверности

заявленных сведений о таможенной стоимости товаров, не является основанием для корректировки таможенной стоимости, а служит поводом к дополнительной проверке, поскольку выявление признаков недостоверности заявленных декларантом сведений о таможенной стоимости товаров означает лишь возникновение у таможенного органа предположений о недостоверности таких сведений.

Оценивая правомерность решения таможенного органа о проведении дополнительной проверки, судам необходимо исходить из того, что перечень признаков недостоверности заявленных сведений о таможенной стоимости товаров является неисчерпывающим.

В случае непредставления декларантом дополнительных документов, обосновывающих заявленную им таможенную стоимость товара, либо объяснения причин, по которым они не могут быть предоставлены, решение о корректировке таможенной стоимости может быть принято таможенным органом с учетом уже имеющейся информации.

Анализ контроля таможенной стоимости показал, что это направление деятельности таможенных органов является приоритетным. Основным направлением работы можно назвать совершенствование технологии взимания таможенных платежей и безусловное выполнение заданий по формированию ФБ.

В условиях снижения объёма производства и объёма внешнеторговых операций трудно выявить новые резервы роста доходов, поэтому всё большую значимость приобретает создание оптимальных схем таможенного оформления и таможенного контроля, слаженность и тесное взаимодействие всех структурных подразделений таможни.

Можно сделать вывод о том, что уровень организации работы постоянно совершенствуется, изменяется таможенное законодательство, модернизируется таможенная служба. Благодаря этому усиливается контроль таможенной стоимости, повышается его эффективность при одновременном обеспечении прав и гарантий соблюдения законодательства по таможенной стоимости – с одной стороны, и снижается количество коммерческих и административных правонарушений при определении и контроле таможенной стоимости.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 21.11.2003 №122-ФЗ
2. Федеральный закон «О таможенном тарифе» от 21.05.1993 №5003-1-ФЗ
3. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» 27.11.2010 № 311-ФЗ
4. Соглашение «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза» от 25.01.2008
5. Касьянова Г.Ю. Экспорт и импорт [Текст] / Г.Ю. Касьянова. –Изд. 7-е,

перераб. и доп. –М.: АБАК, 2015. – 536с.

*Овчинникова И.В.*  
*научный руководитель*  
*кафедра «Управленческого учета и анализа»*  
*Сысоев А.С.*  
*студент 3 курса*  
*факультет «Управленческий и финансовый учет»*  
*Кузбасский технический университет им.Т.Ф.Горбачева*  
*Россия, г. Кемерово*

## **МЕТОДЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

Налоговое планирование способствует заметному снижению показателей и объему расходов на содержание организации с помощью выработанной программы оптимизации налогообложения. В общем налоговое планирование возлагает на себя ответственность решать такие задачи как, оптимизация налогообложения, низкие налоговые выплаты, равномерное распределение расходов и многое другое. Налоговое планирование – играет важную роль в системе финансового управления на предприятии. Это объясняется тем, что с налогообложением связаны все сферы входящие в состав организации. На этапе стратегического планирования происходит налоговое поле предприятия, опираясь на это составляются среднесрочные и текущие планы налоговых платежей, налоговые календари и прочие элементы налогового планирования.

Предмет налогового планирования - экономические процессы, происходящие на предприятии в плановом периоде. Главным документом долгосрочного налогового планирования является налоговый бюджет.[4]

В состав финансового бюджета предприятия входит налоговый бюджет, который состоит из прогнозного Отчета о доходах и расходах, прогнозного Бухгалтерского баланса и Бюджета движения финансовых средств.

Планирование налогового бюджета следует начать осуществлять не меньше, чем за месяц до начала предстоящего года.

Существуют общепринятые нормы учетной политики, на этой основе составляется налоговый бюджет в определенные сроки:

для годового планирования – до 1 декабря года, предшествующего планируемому году;

для квартального планирования – до 1 числа третьего месяца предшествующего квартала;

для месячного планирования – до 20 числа предшествующего месяца.[1]

Выделяют ряд методов налогового планирования:

Внутреннее планирование

Налоговый кодекс позволяет налогоплательщику обладать обширный перечнем возможностей, чтобы снизить размер налоговых платежей с помощью внутреннего планирования, исходя из этого выделяют два вида методов:

- Общие методы, они содержат в себе выбор учетной политики, разработку контрактных схем, использование оборотных средств, льгот и прочих налоговых освобождений.

-Специальные методы содержат метод разделения отклонений, метод отсрочки налогового платежа и метод прямого сокращения объекта налогообложения.

#### Внешнее планирование

Может осуществляться с помощью нескольких методов: метод замены налогового субъекта, замены вида деятельности, замены налоговой юрисдикции.

#### Расчетно-аналитический метод

Этот метод характерен при отсутствии нормативов в случае анализа достигнутых значений конкретных финансовых показателей. Метод осуществляется с помощью расчета показателей на основе известных величин за прошлые периоды, индексов их изменения и экспертных оценок развития. Этот метод широко используется при расчете и анализе налогооблагаемых баз и их составляющих, а также при планировании налогов за прошедшие периоды. Для того, чтобы применить метод должны использоваться данные налоговых деклараций с разбивкой по видам налогов.

#### Балансовый метод

Сущность балансового метода состоит в том, что должна создаваться бухгалтерская модель финансовой или хозяйственной ситуации. На самом деле происходит уменьшение потребностей в финансовых ресурсах и источниках их создания на основе балансовых показателей. Можно отметить, что этот метод предусматривает какую-либо ситуацию с помощью составления бухгалтерских проводок и на их основании – расчет баланса; он очень известен на многих предприятиях.

Данный метод хорошо подходит для разработки схем и форм взаимодействия главной фирмы с дочерними и зависимыми обществами, в том случае, если появляется необходимость определения совокупной величины налоговых обязательств и общего финансового результата.

Простота- главное преимущество балансового метода. По схемам можно наглядно увидеть ход бухгалтерского оформления операции, а по данным полученным в ходе результата баланса выявляется итоговая сумма налоговых платежей и финансовых результатов предприятия.

Очень часто вместе с балансовым и расчетно-аналитическим методом оцениваются управленческие решения и как они влияют на финансовый

результат организации.[3]

Метод оптимизации плановых решений применяется во многих элементах оперативного планирования, которые связаны с принятием управленческого решения. Его суть раскрывается в разработке ряда различных вариантов решения, расчете размера налоговых обязательств по этим вариантам, суммарной величины дополнительных затрат, оценке вероятности изменений законодательства в планируемом периоде и выборе на основе полученных результатов оптимального варианта.

Когда разрабатываются более сложные производственные и финансовые схемы, необходимо применять одновременно некоторое количество методов налогового планирования. Налоговое планирование на коммерческих предприятиях требует от финансистов, бухгалтеров-аналитиков высокого уровня профессионализма, ответственности за свою работу, хорошего знать свое дело, и знать все тонкости гражданского и налогового законодательства. [2]

#### **Использованные источники:**

1. Ядрихинский С.А. Теоретические и прикладные аспекты налогового планирования // . – 2008. – № 3.
2. Акилова Е.В. Минимизация налоговых платежей и налоговое планирование // Налоги. – 2007. – № 42.
3. Попков Д.В. Совершенствование схемы налогового планирования коммерческого предприятия // Налоги (журнал). – 2007. – № 5.
4. Электронное учебное пособие// Овчинникова И.В.//Налоговое планирование// Кемерово 2015.

*Окорокова О.А., к.э.н.  
старший преподаватель  
кафедра финансов*

*Стяжкина Т.А.  
студент 3-го курса  
экономический факультет*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

#### **УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Аннотация:** В статье раскрыт важнейший элемент финансовой политики организации - управление денежными потоками. Показана важность и значение управления денежными потоками в организации, т.к. от его качества и эффективности зависит не только финансовая устойчивость организации в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу.

**Ключевые слова:** денежные средства, контроль денежных потоков, экономическое развитие, планирование, синхронизация, управление, денежные потоки.

*Okorokova O.A., Cand. Econ. Sci.,  
senior Lecturer of the Department of Finance  
Styazhkina T.A.  
student of the 3 course faculty of Economics  
Federal State-Funded Educational Institution of Higher Professional  
Education  
«Kuban State Agrarian University»  
Russia, Krasnodar*

### **CASH FLOW MANAGEMENT ORGANIZATION**

**Annotation:** The article discloses the most important element of the organization of financial policy - cash flow management. Also it discloses the importance and value of cash flow management in the organization, because on its quality and efficiency depends not only financial stability of the organization in a specific period of time, but also the ability to further develop, achieve financial success in the long term.

**Key words:** capital, capital flow control, economic development, planning, synchronization, control, capital flow.

Главной проблемой российской экономики является дефицит денежных средств в организациях для осуществления ими своей текущей и инвестиционной деятельности. Одной из причин такого дефицита является, как правило, низкая эффективность привлечения и использования денежных ресурсов, ограниченность применяемых при этом финансовых инструментов, технологий, механизмов.

Управление денежными потоками является одним из главных направлений деятельности компании. Управление денежным потоком включает в себя расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл), анализ денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджетов денежных средств и т.д.[2].

Стратегическое развитие и финансовая устойчивость организации в значительной мере определяется тем, насколько притоки и оттоки денежных средств синхронизированы между собой во времени и по объемам. Основная цель управления денежными потоками – обеспечение финансового равновесия организации в процессе ее развития путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизации во времени. Основной задачей здесь является синхронизация денежных потоков, т.е. регулирование притоков и оттоков с целью поддержания оптимального остатка «живых денег». На основе полученных результатов проводится выбор наилучших форм формирования денежных потоков с учетом условий и особенностей хозяйственной деятельности организации, а затем разрабатываются планы поступления и расходования денежных средств на перспективу с целью обеспечения постоянной

платежеспособности. Высокий уровень такой синхронизации обеспечивает ускоренную реализацию выбранных организацией целей.

Основную задачу для менеджеров, отвечающих за управление денежными потоками, можно сформулировать следующим образом: необходимо аккумулировать определенный объем денежных средств для своевременного расчета по обязательным платежам, т.е. менеджеры должны быть способными к тому, предположим, чтобы на день выдачи заработной платы был сформирован определенный объем средств для полной выплаты задолженности по заработной плате и также необходимый объем денежных средств, допустим, для расчета по налогам в бюджеты различных уровней[5].

Безусловно, основным источником аккумулирования денежных средств должны быть платежи со стороны клиентов, т.е. тем самым организация выполняет обязательные требования, что выполняется ее прогноз получения денежных средств и тех доходных поступлений, которые она получает от текущей деятельности, которых будет вполне достаточно для расчетов по текущим обязательствам.

Основной причиной нехватки денежных средств является несвоевременный расчет клиентов организации за отгруженную продукцию. Одновременно может быть такая причина, что срок, который организация предоставляет в качестве отсрочки платежа своим клиентам может быть по условиям договора длиннее, чем его организации предоставляют кредиторы.

Понятно, что если запланированы прибыльные продажи, то организация за счет предыдущих операций может покрыть этот разрыв, также это можно осуществить за счет банковского кредитования. Но в том случае, если не исправить данную ситуацию, и предположим, та доходность, которую организация получает от операций по реализации по данной схеме продукции и услуг собственного производства, этой доходности будет не хватать на покрытие банковских процентов, в конце концов организация придет к ситуации потери объемов собственных оборотных средств и возникновения предбанкротной ситуации, к неспособности рассчитаться по текущим обязательствам[1].

Именно поэтому управление денежными потоками предполагает с одной стороны четкое текущее краткосрочное планирование по обязательным платежам, с другой стороны – проведение долгосрочного анализа и прогноза, как в дальнейшем будет изменяться ситуация, хватит ли организации в последующие периоды времени денежных средств на выплату заработной платы, на выплату задолженности перед бюджетом по налогам, на расчеты с ее кредиторами.

Что касается финансовых директоров, то у них существует определенный рейтинговый список кредиторской задолженности, по которому они кому-то платят в первую очередь, во вторую, в третью и в последующие. В частности, на первом месте с точки зрения погашения

текущих краткосрочных обязательств могут быть налоги. Во вторую очередь – зарплата, в третью – расчеты с поставщиками и подрядчиками.

Уязвимость такой политики заключается в том, что с точки зрения управления денежными средствами, она дает определенную передышку на очень короткий период времени, как правило до месяца. Это объясняется тем, что если организация в последнюю очередь рассматривает обязательные расчеты со своими кредиторами за коммунальные платежи, за энергию и газ, и если организация срывает по каким-то причинам эти платежи, то сначала ей сокращают лимиты потребления, а потом могут полностью обесточить или отключить поступление необходимых поставок газа или электричества. Т.е. это может быть крупной проблемой для бизнеса[1].

Для поставщиков сырья и материалов – аналогичная ситуация. Компания может потерять статус «выгодного клиента». Если вдруг организация начинает срывать обязательства по платежам, следующие предложения по цене у нее могут быть явно менее выгодные, чем предыдущие. С точки зрения механизма оплаты, этой организации уже будут опасаться давать в рассрочку, ей будут предлагать платить вперед, т.е. она в клиентском рейтинге своего поставщика также может опуститься на более низкие позиции.

Именно поэтому управление денежными потоками, конечно же, зависит в большинстве своем от текущего управления оборотными средствами организации. Во многом зависит от искусства менеджеров балансировать определенные потоки оборотных активов, но в любом случае, есть очень жесткая зависимость между погашением текущих обязательств и необходимостью аккумулирования необходимого объема денежных средств к конкретной дате, допустим, по истечении календарного месяца.

#### **Использованные источники:**

1. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками предприятия: Учебное пособие; под ред. А.Н. Ильченко / Иван. гос. хим. – технол. ун-т. – Иваново 2013. – 193 с.
2. Улыбина Л.К. Методологические аспекты институциональной трансформации страхового рынка в условиях финансовой глобализации//Л.К. Улыбина//Вестник Адыгейского госуд-го универ-та. Серия 5: Экономика – 2013 - №3(127) – С.69-77.
3. Улыбина Л.К. Характерные особенности регионального финансового рынка и основные проблемы в обеспечении доступности финансовых услуг//Л.К. Улыбина, С.А. Федоренко//Экономика и предпринимательство – 2015 - №12-3(65-3) – С.335-338.
4. Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.afdanalyse.ru](http://www.afdanalyse.ru)

*Огорокова О.А., к.э.н.  
старший преподаватель  
кафедра Финансов  
Афанасьева А.В.*

*студент 3-го курса  
экономический факультет*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОРПОРАЦИИ**

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены проблемы формирования и функционирования финансов в корпорации в современном мире. В результате проведения исследования в области корпоративных финансов выделены и отражены в данной статье основные трудности с которыми сталкиваются корпорации. А также описаны источники формирования корпоративных финансов

**Ключевые слова:** корпорация, финансы, амортизация, кредит

*Okorokova O.A., Cand. Econ. Sci.,  
Senior Lecturer of Finance  
Afanasyeva A.V.*

*student of the 3 course faculty of Economics*

*Federal State-Funded Educational Institution of Higher Professional  
Education «Kuban State Agrarian University»  
Russia, Krasnodar*

## **PROBLEMS OF FORMATION AND USE OF FINANCIAL RESOURCES OF CORPORATION**

**Abstract:** In this article problems of formation and functioning of finance in corporation in the modern world are considered. As a result of carrying out research in the field of corporate finance the main difficulties are allocated and reflected in this article which corporations face. And also sources of formation of corporate finance are described

**Keywords:** corporation, finance, depreciation, credit

В современном мире у большинства предприятий на первое место вышли задачи по поддержанию устойчивого производства стабилизации текущей финансовой деятельности. Решение вопросов стратегического развития, инвестиций в основное производство можно сказать отошло на задний план. Главной проблемой, из-за которой происходит снижение текущей финансовой устойчивости корпораций, можно назвать дефицит денежных оборотных средств, которые нужны для обеспечения текущего производства. Основными проблемами, сдерживающими развитие предприятий, стали неплатежи покупателей и большая доля денежной составляющей в расчетах за поставленную продукцию [1].

В последнее время произошли изменения в структуре источников

финансовых ресурсов. Снижение доходов по основной хоз. деятельности предприятия стало покрываться в большинстве случаев доходами от операций по основной деятельности. Это предполагалось усиленным желанием многих корпораций выйти на зарубежные рынки и осуществлять валютные операции, а также активным выходом на финансовые спекулятивные рынки, выводом части денежных средств через дочерние организации и др. Очень быстро этот источник стал вторым в формировании финансовых ресурсов организации, а для строительства – первым. Однако же быстрый подъем со стороны прочих источников является негативным явлением. Оно показывает насколько может быть непредсказуемым формирование финансовых ресурсов, снижение точности расчета запланированных объемов, увеличение риска потери финансовых средств.

Из-за постоянных потерь и недостатка финансов предприятиям пришлось прибегнуть к взаимному кредитованию за счет векселей, которые во многих случаях обходятся дешевле, чем кредиты коммерческих банков [2]. Соотношение кредиторской и дебиторской задолженностей также оставляет желать лучшего. Невыплаченная в срок кредиторская задолженность составляет половину от всех задолженностей такого вида. Резкое повышение кредиторской задолженности в экономическом плане означает, что также быстро и важно будут сокращаться финансовые источники воспроизводства, ее отраслевой структуры, обычного восстановления промышленности. Основными предпосылками отрицательной динамики данных показателей, а также стабильности к просроченной задолженности, считается физическое сокращение и поражение основных производственных фондов, приостановка в основной массе случаев не только их расширенного воспроизводства, но и обычного. В результате снижению самофинансирования предприятия будет предшествовать неожиданный спад размеров производства. В итоге из-за того, что приходится снижать осуществление воспроизводства и выполнять его в основном за счет заемных средств, будут увеличиваться затраты по обслуживанию долга который появляется при банковском кредитовании. Это свидетельствует о плохой работе финансовой системы [3].

Как правило в корпорациях осуществляется замена задолженностью поставщикам и иным кредиторам на долю собственных оборотных средств предприятия. Компаниям лучше использовать данный вид источник, который является заметно дешевле кредитов коммерческих банков [4]. На российском рынке в современное время примерно 32% действующих организаций-изготовителей функционируют на основе собственных оборотных средств без привлечения банковского кредита. И при этом у них намного лучше характеристики результатов хозяйственной деятельности, нежели у сторонников использования кредитов коммерческих банков. В итоге финансовые ресурсы банков используются не для дополнительного финансирования уже успешно функционирующих корпораций и не для

повышения результатов их деятельности, а для помощи тех, кто до сих пор не сумел вписаться в рыночную систему [5].

На фоне фазы депрессивного становления большинства секторов экономики, активность хозяйственной деятельности в реальном секторе сопровождается притоком большого числа внешних инвестиций, в том числе и из бюджета. Но благодаря безуспешным попыткам государства стабилизировать процесс формирования доходной части бюджета, государственные программы по финансированию экономически выгодных корпораций временно приостановлено. Если же приостановление государственного финансирования отраслей можно обусловить рыночными преобразованиями, то практически полное отрицание кредитования коммерческих банков как источника формирования финансовых средств предприятия противоречит всем законам становления нормальной рыночной экономики. В течение последних 5-10 лет сфера производства претерпела значительные изменения, фактически ликвидирован оборотный капитал, пятикратное сокращение вложений сопровождается 2-ух кратным падением производства.

Капиталовложения осуществляются в основном за счет внутренних средств организации, прежде только амортизации, а инвестиции в основной и оборотный капитал за счет сбережений компании все также находится на очень низком уровне. В современности корпорации все реже инвестируют свои внутренние сбережения в экономику. Именно нахождение решения данной проблемы поможет снизить ставки процента по ссудам компаниям реального сектора и притока денежных средств в производство. Большое значение для инвестирования в экономику играет реальная возможность наведения порядка в использовании амортизационного фонда. К сожалению, большинство организаций используют крупные суммы из амортизационных фондов не по назначению и наперекор порядку, установленному правительством. Как правило, они уходят на цели потребления или же под высокий процент кладутся в коммерческий банк и т.д. В лучшем случае в будущем все нормы амортизационных отчислений обязаны быть повышены, а в некоторых необходимо ускоренную амортизацию. На данный момент 3,7% - такова средняя норма амортизации при расчетах финансового баланса Министерством финансов России. При этом средний срок эксплуатации основных фондов составит 25-30 лет. К сожалению, столь длинный службы накладывает на Россию статус постоянно отстающей в развитие страны.

Отрицание эффективности использования механизма ускоренной амортизации можно объяснить разными причинами. Если оборудование не используется, амортизация отягощает первоначальную стоимость продукции.

Применение обычных методов амортизации пугает корпорации большими отчислениями налога на прибыль предприятия, но ускоренные методы амортизации искусственно занижают прибыль, что может привести к

дезинформации инвесторов, кредиторов и иных заинтересованных лиц о финансовом состоянии корпорации.

Существуют компании, которые не только не используют методы ускоренной амортизации, а также стараются занизить нормы обычных методов амортизации, тем самым уменьшая себестоимость и цену продукции, что позволить им более выигрышно смотреться на конкурентном рынке.

Ускоренная амортизация подходит лишь для узкого слоя динамичных корпораций, которые не отягощены долгами и у них отсутствуют всякие льготы инвестируемые в основные средства. Не следует переоценивать способности амортизации: амортизационные схемы не смогут заменить привлеченные средства из внешних источников в виде кредитов коммерческих банков или размещенных акций.

Ускоренные методы амортизации сами по себе никак не считаются стимулами к инвестициям, они имеют все шансы лишь поощрять уже инвестирующие компании и тем самым стать катализатором процесса возрождения промышленности [6].

Возможными источниками мобилизации финансовых ресурсов могут быть:

- 1) гарантийные кредиты на осуществление программ;
- 2) развитие рынка корпоративных ценных бумаг и, в частности, вторичного рынка.

Пока же фондовый рынок России характеризуется непропорционально низким уровнем развития корпоративных ценных бумаг по сравнению с сектором государственных ценных бумаг.

Основными способами финансового оздоровления производственной сферы являются:

1. Создание финансовых, юридических учетно-контрольных условий для формирования и использования по целевому назначению фондов амортизационных отчислений;

2. Преодоление утечки капитала из отраслей материального производства в сферу обращения и за границу; повышение нормы накопления за счет капитализации чистой прибыли (остающейся после уплаты налогов) путем введения временного режима инвестиционного контроля в приватизированном и государственном секторах экономики;

3. Аккумуляция рублевых и валютных сбережений населения для последующего их превращения в реальный промышленный и финансовый капитал;

4. Снятие преград для объединения банковского и промышленного капиталов в условиях формирования крупных финансово-промышленных групп, способных стать конкурентами западным транснациональным корпорациям (при условии гарантии возвратности заемных средств);

5. Обеспечение капитализации доходов от реализации акций

приватизированных организаций, принадлежащих трудовым коллективам, управленческой номенклатуре, сторонним держателям, в том числе крупных пакетов акций, находящихся в собственности федеральных и региональных органов власти;

6. Принятие мер по улучшению текущего финансового положения корпораций путем создания государственной системы надзора над исполнением ими своих финансовых обязательств перед поставщиками, бюджетной системы - перед корпорациями.

В заключение хотелось бы сказать о том, что формирование финансовых ресурсов и его источники полностью зависят от желания организации развивать и расширять свое производство. Мнение о том, брать или не брать кредиты в коммерческих банках сугубо личное у каждого, и мы не можем утверждать, что развитие организации за счет собственных оборотных средств имеет лучшую характеристику результатов хозяйственной деятельности. У каждого предприятия индивидуальная политика формирования своих финансов. И в этом случае нет гарантий одинаковых результатов при использовании одинаковых методов пополнения своих расчетных счетов.

#### **Использованные источники:**

1. Ковалев, В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: Учебное пособие / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2013. - 78 с.
2. Финансы: учебник /под ред. В.М. Родионовой — М.: Финансы и статистика, 2014. - 95 с.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов /Перевод с англ./ — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2010. - 153 с.
4. Финансовый менеджмент: учебник/ Под ред. Е.И. Шохина. — М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2010. - 59 с.
5. Корпоративные финансы. Стандарт третьего поколения. /Под ред. Романовского М.В., Вострокнутовой А.И.. – СПб. Питер, 2011. - 83 с.
6. Казак А.Ю. Финансовая политика в системе корпоративного управления. — Екатеринбург: Изд-во АМБ, 2014. — 267 с.
7. Огорокова О.А. Управление рисками, риск менеджмент в корпорации/ О.А. Огорокова, Ю.С. Чубова// Экономика и социум -2014. - №4-4(13) — с. 190-193
8. Огорокова О.А. Управление страховыми резервами страховых организаций/ О.А. Огорокова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. -2012. -№2 — с. 48-51
9. Коровайная Е.М. Основные принципы реализации инвестиционного проекта/ Е.М. Коровайная, О.А. Огорокова// В сборнике: Проблемы, перспективы и направления инновационного развития науки сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3-х частях — 2016. - с, 88-92

*Окорокова О.А., к.э.н.  
старший преподаватель  
кафедра финансов  
Глазкова Е.А.  
студент 3-го курса  
экономический факультет  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный  
аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

## **ЛИЗИНГ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**Аннотация:** Целью статьи является изучение такого инструмента финансирования предприятия, как лизинг. Автор останавливается на следующих вопросах: какие преимущества есть у лизинга перед другими формами привлечения денежных средств? Насколько его применение является эффективным? Каково нынешнее состояние мирового и российского рынка лизинга? А также, для каких отраслей отечественного бизнеса наиболее привлекателен данный вид финансирования.

**Ключевые слова:** инвестиционная деятельность, лизинг, аренда, бизнес, рынок лизинга.

*Okorokova O. A., cand. of econ. Sciences,  
senior Lecturer of the Department of Finance  
Glazkova E.A.  
3th year student of the Faculty of Economics  
Kuban state agrarian University  
Russia, Krasnodar*

## **LEASING AS A SOURCE OF FUNDING ORGANIZATIONS**

**Annotation:** The aim of the article is to study the instrument enterprise financing as leasing. The author dwells on the following questions: What are the advantages of leasing over other forms of raising funds? As far as its application is effective? What is the current state of the world and the Russian leasing market? And also, for some sectors of the domestic business more attractive this kind of funding.

**Key words:** investment, leasing, rental, business, the leasing market.

В современных условиях финансовая аренда является одним из основных способов повышения эффективности деятельности организации. И лизинг как нетрадиционная форма финансирования предпринимательской деятельности, широко распространённая за рубежом, в настоящее время получает развитие и в нашей стране. В силу присущих ему возможностей, лизинг может стать мощным толчком технического перевооружения производства, что в свою очередь приведет к структурной перестройке

российской экономики, насыщению рынка высококачественными товарами. Лизинговый бизнес - один из сложнейших видов предпринимательской деятельности.

В условиях нынешних российских реалий, а именно в условиях диспропорции национальной экономики, для того, чтобы бизнесу не только оставаться на плаву, но и развиваться дальше, необходимо повышать эффективность производства [15]. Для этих целей у российских предпринимателей существует возможность воспользоваться такой банковской услугой, как лизинг. Именно лизинг позволяет развивать бизнес, не используя при этом оборотные средства, имеющиеся у компаний в обороте.

Какие преимущества есть у лизинга перед другими формами привлечения денежных средств, например, банковскими кредитами? Насколько его применение является эффективным? Каково нынешнее состояние мирового и российского рынка лизинга? А также, для каких отраслей отечественного бизнеса наиболее привлекателен данный вид финансирования. Обо всем этом и не только пойдет речь в статье.

Но начать, прежде всего, стоит, пожалуй, с теоретического аспекта проблемы.

В контексте традиционной политики лизинг представляет собой вид инвестиционной деятельности, при котором лизингодатель (лизинговая компания) приобретает у поставщика оборудование и затем сдает его в аренду за определенную плату, на определенный срок и на определённых условиях лизингополучателю (клиенту) с последующим переходом права собственности лизингополучателю [16].

Субъектами лизинговой сделки являются: лизингодатель, лизингополучатель, продавец (поставщик), страховщик, предмет лизинга, лизинговые платежи [7].

Схема взаимодействий всех участников лизинговой сделки представлена на рисунке 1.

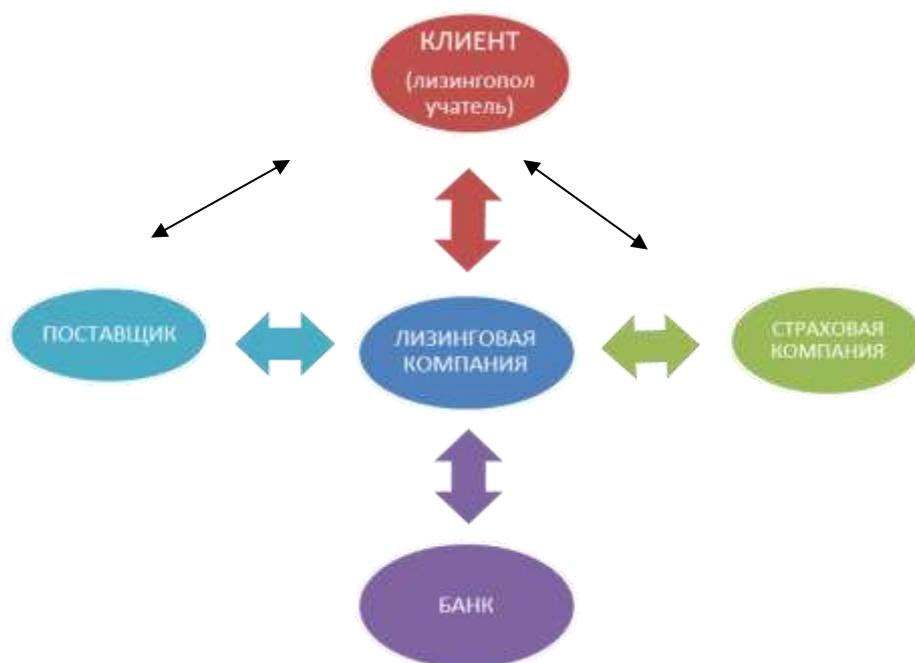


Рисунок 1 - Схема лизинговой сделки

Как правило, схема лизинговой сделки в большинстве случаев предполагает участие четырех сторон: лизингополучателя, лизинговой компании, поставщика и страховой компании. Если лизинговая компания использует в своей работе заемные кредитные ресурсы, то к участникам сделки добавляется банк. Однако на практике лизингополучатель взаимодействует только с двумя сторонами: лизинговой компанией и поставщиком. Также встречаются случаи, когда лизингополучатель, по согласованию с лизинговой компанией сотрудничает со страховой компанией, страхуя сам предмет лизинга.

Лизинг является наиболее предпочтительным источником финансирования организации, своеобразным механизмом инвестирования в экономику [4]. Он представляет собой наиболее полезный инструмент для любой компании [14]. Следует отметить, что имущество, взятое фирмой в лизинговую аренду, никак не отображается на балансе компании. Это связано с тем, что лизингодатель закрепляет за собой право собственности на объект финансовой аренды. Таким образом, получается, что финансовая аренда никоим образом не отображается на объемах активов корпорации.

Именно лизинг является хорошей альтернативой процедуре выдачи кредита. За счет использования процедуры лизинга появляется возможность оперативно обновить уже имеющееся оборудование, тем самым увеличивая темпы производства. Таким способом компания повышает эффективность и продуктивность своей работы, потому что для ее функционирования теперь используются самые современные технологии.

Помимо этого стоит учитывать и арендную плату, которая тратится на издержки производства. Это отражается, прежде всего, на прибыли,

облагаемой налогами. Получается, при использовании лизинга предприятие в целом только выигрывает: оптимизируются финансовые ресурсы, и модернизируется технический парк [9].

К тому же, для развития рынка лизинга в России существуют различные льготы и программы поддержки.

Но, несмотря на то, что в последние годы доля оборудования, взятого в лизинговую аренду растет, на данный момент в нашей стране рынок лизинга развит довольно слабо. По объему рынка лизинга Россия занимает четвертое место в Европе, среди индустриальных зарубежных стран [10]. Такая ситуация на рынке обусловлена несколькими причинами: во-первых, сокращение бизнеса; во-вторых, ухудшение макроэкономической ситуации [2].

Что касается объемов и динамики развития рынка лизинга в России, то за первые шесть месяцев 2015 года сумма новых договоров лизинга продемонстрировала сокращение и не превысила 348 млрд рублей в январе – июне 2015 года. По мнению экспертов, более сильного снижения суммы новых договоров лизинга не произошло из-за роста стоимости средней лизинговой сделки (с 5,5 млн рублей за 1 полугодие 2014 года до 6,5 млн рублей за 1 полугодие 2015 года) вследствие удорожания фондирования [9].

Сокращение суммы новых договоров сказалось на лизинговом портфеле, объем которого перестал расти и составил 2,9 трлн рублей на 01.07.2015. Объем нового бизнеса (стоимости имущества) составил 244 млрд рублей, что почти на 30% меньше результатов 1 полугодия 2014 года (рисунок 2).

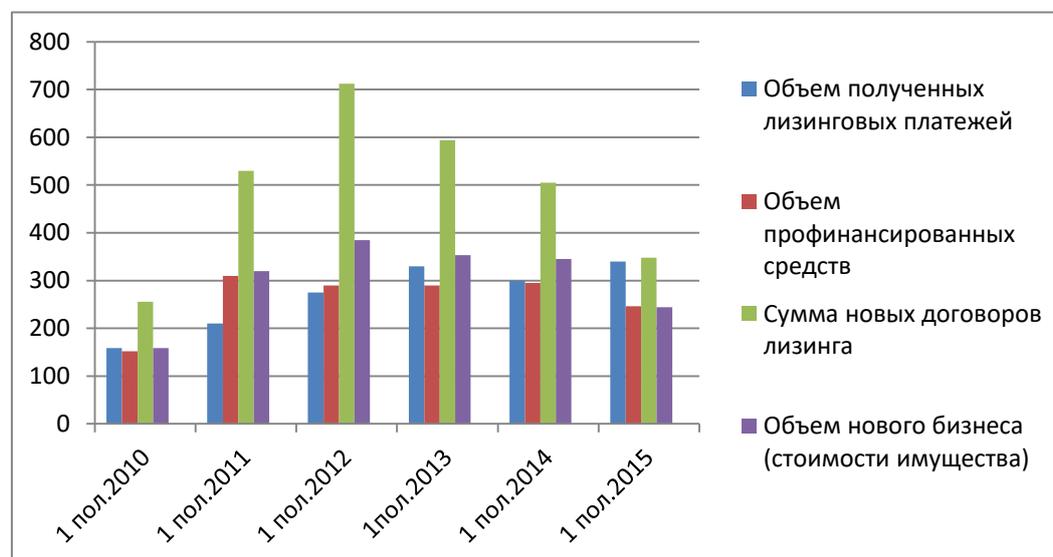


Рисунок 2 - Объем нового бизнеса за 1 полугодие 2015 г., млрд рублей [9]

В таблице 1 продемонстрированы основные показатели развития рынка лизинга в РФ. По данным таблицы можно сделать следующие

выводы: несмотря на увеличение средней суммы сделки с 5,5 до 6,5 млн рублей, совокупного портфеля лизинговых компаний, а также объема полученных лизинговых платежей, доля лизинга в ВВП сокращается. И по дальнейшим прогнозам в течение 2016 года будет наблюдаться данная тенденция.

Таблица 1 – Основные индикаторы развития рынка лизинга [11]

Показатели	2011	2012	2013	2014
Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд рублей	741	770	783	680
Сумма новых договоров лизинга, млрд рублей	1 300	1 320	1 300	1 000
<i>Средняя сумма сделки, млн рублей</i>	<i>12,1</i>	<i>9,2</i>	<i>8,6</i>	<i>6,0</i>
Индекс розничности, %*	23	28	35	43,9
Объем полученных лизинговых платежей, млрд рублей	540	560	650	690
Объем профинансированных средств, млрд рублей	737	640	780	660
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд рублей	1 860	2 530	2 900	3 200
Номинальный ВВП России, млрд рублей (по данным Росстата)	55 798,7	62 356,9	66 689,1	70 975,6
Доля лизинга в ВВП, %	2,3	2,1	1,9	1,0

Но, в тоже время данная ситуация может измениться к 2017 году. Этому могут послужить следующие факторы:

1. подготовка к Чемпионату Мира по футболу (2018 год)— ожидается небольшой рост в сфере реализации дорожно-строительных машин и оборудования;

2. санкции от иностранных государств, которые являются основными импортерами оборудования, и напряженные с ними отношения будут стимулировать развитие отечественного производства оборудования. Это хороший шанс для лизинговых компаний принять участие в создании импортозамещающих мощностей;

3. на ставки по лизингу повлияет увеличение процентных ставок по кредитам, так как основная доля финансовых средств лизинговых компаний (около 60%) состоит из банковских кредитов;

4. рост курса доллара и евро – этот фактор оказывает влияние на стоимость взятого в лизинговую аренду импортного оборудования и, как следствие, на стоимость производимой на нем продукции или оказываемых услуг.

Реализация запланированных программ и подготовка к крупным государственным проектам, окажет положительное влияние на рынок лизинга, что в свою очередь приведет к росту и оживлению рынка.

Государственная поддержка стимулирования программ импортозамещения также положительно повлияет на состояние рынка лизинговых услуг.

Лидерами российского рынка выдачи лизинга являются следующие лизинговые компании: «ВЭБ-лизинг», ВТБ Лизинг, «Сбербанк Лизинг».

В совокупности доля тройки лидеров составила около 40% всего объема нового бизнеса. Концентрация рынка в 1 полугодии 2015 года на крупнейшего лизингодателя стала снижаться на 6%: с 20% до 14% нового бизнеса. На долю десяти крупнейших компаний пришлось около 67% нового бизнеса, а в 1 полугодии 2014 года - 65%.

В структуре рынка по видам собственности произошли заметные изменения: доля лизинговых компаний с госучастием выросла на 8 пунктов, связано это с укреплением позиций госкомпаний в розничных сегментах и заключением ряда крупных сделок [5].

Наиболее популярными сегментами рынка, воспользовавшихся лизинговой арендой, являются, прежде всего, железнодорожная техника и авиационный транспорт (рисунок 3).

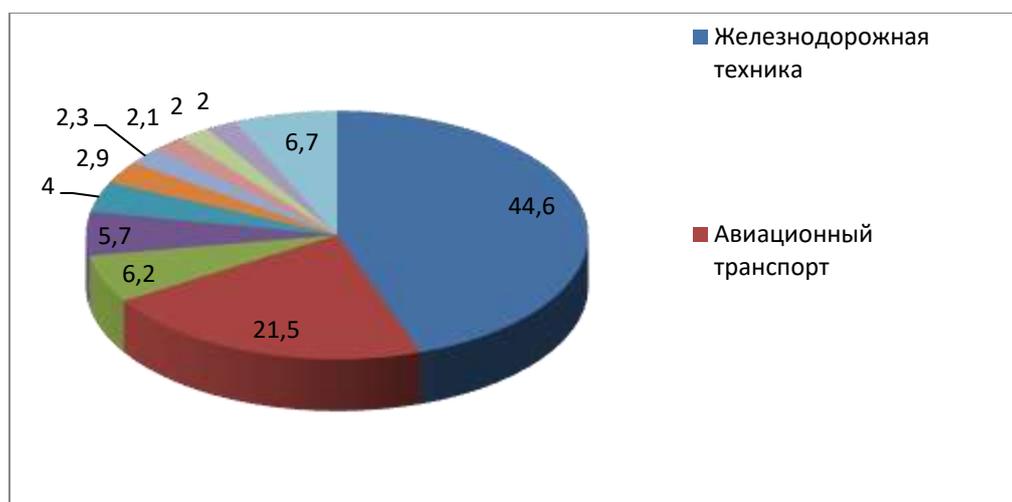


Рисунок 3 – Топ- 10 сегменты рынка по доле в лизинговом портфеле на 01.07.2015, % [11]

В 2016 году авиасегмент продолжит поддерживать рынок лизинга, в том числе и за счет субсидий в рамках госпрограммы по развитию российского авиапрома. Однако даже реализация части «твердых» авиадоговоров, подписанных на авиасалоне «МАКС-2015», к сожалению, не сможет компенсировать сокращение объема нового бизнеса в 2015 году.

Объем нового бизнеса в ж/д сегменте, в котором также востребован оперлизинг, упал на 38,1% в 1 полугодии 2015 года, а его доля сократилась с 22,0% до 19,2%. По сравнению с первой половиной 2014 года произошло снижение доли строительной и дорожно-строительной техники.

В целом по рынку наблюдаются положительные темпы прироста, продемонстрированные только тремя сегментами (таблица 2): оборудование для ЖКХ, энергетическое оборудование, а также медицинская техника и

фармацевтическое оборудование.

Наибольшую долю среди данных сегментов удалось нарастить оборудованию для ЖКХ за счет крупных сделок «Сбербанк Лизинг» с ГБУ г. Москвы «Автомобильные дороги». В рамках четырех госконтрактов лизинга, стоимость которых превышает 15 млрд рублей, Москва получила свыше 600 тракторов с навесным оборудованием, более 280 подметально-уборочных машин, более 230 различных погрузчиков с навесным оборудованием, более 210 комбинированных машин с распределителем реагентов, а также вакуумные пылесосы, дорожные фрезы, катки, компрессоры, экскаваторы и другие машины.

Таблица 2 - Структура рынка по предметам лизинга, % [11]

Предметы лизинга	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 1 пол. 2015 года,	Доля в новом бизнесе (стоимости имущества) за 1 пол. 2014 года,	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента,	Доля в лизинговом портфеле на 01.07.2015,
Железнодорожная техника	19,2	22,0	-38,1	44,6
Авиационный транспорт	22,6	17,0	-5,7	21,5
Грузовой автотранспорт	16,1	17,1	-33,2	6,2
Легковые автомобили	18,3	13,9	-6,6	5,7
Строительная и дорожно-строительная техника	5,8	11,0	-62,6	4,0
Сельскохозяйственная техника и скот*	2,0	2,9	-51,1	2,9
Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки	1,0	1,8	-60,6	2,0
Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование	1,9	2,0	-32,6	2,1
Недвижимость (здания и сооружения)	2,0	1,8	-21,2	2,0
Суда (морские и речные)	0,4	1,5	-81,1	2,3
Энергетическое оборудование	0,7	0,3	65,5	0,7
Телекоммуникационное оборудование, оргтехника, компьютеры	0,7	0,9	-44,8	0,3
Оборудование для ЖКХ	3,6	1,1	132,1	0,8
Оборудование для пищевой промышленности, включая	1,0	0,9	-21,2	0,3

холодильное и оборудование для ресторанов				
Погрузчики и складское оборудование, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары	1,1	0,9	-13,3	0,4
Медицинская техника и фармацевтическое оборудование	0,6	0,1	325,6	0,03
Полиграфическое оборудование	0,5	0,4	-11,3	0,1
Прочее оборудование	2,6	4,6	-59,9	4,0

Относительно прогнозов, то за 2016 год Россия может потерять еще две позиции, став седьмой в рейтинге европейских стран по объему взято в лизинг оборудования. Причинами тому послужат еще большее сжатие рынка по сравнению с прошлым годом и снижение курса рубля (девальвация национальной валюты) по отношению к мировым валютам.

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, следует отметить, что, к сожалению, на сегодняшний день рынок лизинга в России находится в упадке, что обусловлено рядом объективных причин.

#### **Использованные источники:**

1. Кредит или лизинг: какой метод финансирования выбрать [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.optimumfinance.ru/articles/kredit-ili-lizing-kakoy-metod-finansirovaniya-vybrat/> - 29.03.2016.
2. Лизинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=6597/> - 29.03.2016.
3. Лизинг в системе источников финансирования предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://yaneuch.ru/cat\\_81/lizing-v-sisteme-istochnikov-finansirovaniya/189322.2026297.page1.html/](http://yaneuch.ru/cat_81/lizing-v-sisteme-istochnikov-finansirovaniya/189322.2026297.page1.html/) - 31.03.2016.
4. Лизинг как альтернативный инструмент инвестирования в экономику страны/Улыбина Л.К., Лукашов В.С.//Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-2 (65-2). С. 117-121.
5. Лизинг способствует развитию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.finlease.ru/1120162273/1296988355.html/> - 30.03.2016.
6. О лизинге [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.energoleasing.ru/scheme.htm/> - 29.03.2016.
7. О финансовой аренде (лизинге): федеральный закон Российской Федерации №164 – ФЗ от 29 октября 1998г. (в ред. Федерального закона от 31 декабря 2014г.) [принят Гос.Думой 11 сентября 1998г.]// Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.- прав. Система.

8. Перспективы и проблемы развития рынка лизинга в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/09/16756/> - 30.03.2016.
9. Преимущества лизинга перед банковским кредитом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://beprime.ru/preimushhestva-lizinga-pered-bankovskim-kreditom/> - 24.03.2016.
10. Развитие регионального финансового рынка в условиях мобилизационной экономики/Улыбина Л.К., Огорокова О.А.//В сборнике: Современные тенденции развития экономики и управления: проблемы и решения Материалы международной научно-практической конференции . 2016. С. 382-387.
11. Рынок лизинга по итогам первого полугодия 2015 года: поддержка с воздуха [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://gaexpert.ru/researches/leasing/1h2015/part1/#1/> - 31.03.2016.
12. Рынок лизинга по итогам 2014 года: продолжаем снижение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=7874101/> - 31.03.2016.
13. Схема лизинговой сделки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.leasingforum.ru/article.php?id=12/> - 31.03.2016.
14. Трансформация инструментов агрострахования в современных условиях/Улыбина Л.К., Тураев Ю.Б.//Экономика и предпринимательство. 2015. № 11-2 (64-2). С. 144-147.
15. Характерные особенности регионального финансового рынка и основные проблемы в обеспеченности доступности финансовых услуг/Улыбина Л.К., Федоренко С.А.//Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-3 (65-3). С. 335-338.
16. Что такое лизинг? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.banki.ru/products/leasing/about/> - 31.03.2016.
17. Что такое лизинг? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.officemart.ru/bank/articles/articles317.htm/> - 31.03.2016.
18. Эффективность лизинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.carcade.com/leasing/articles/effektivnost-lizinga/> - 31.03.2016.

*Огорокова О.А., к.э.н.  
старший преподаватель  
кафедра финансов  
Коробейникова В.В.  
студент 3-го курса  
экономический факультет*

**ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»  
ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА КОРПОРАЦИИ**

*Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы ценовой политики корпорации и ценовой стратегии в условиях современной рыночной экономики. Кроме того, уделено внимание понятию цены, основным целям ценообразования, его этапам и принципам. Правильная ценовая политика позволяет корпорации не только покрывает издержки, но и получать прибыль, что является главным фактором успешности деятельности организации. Ценовая политика представляет собой действенный инструмент конкурентной борьбы на товарном рынке*

*Ключевые слова: ценовая политика, цена, ценообразование, рынок*

*Okorokova O. A.  
candidate of economic Sciences  
senior lecturer of the Department of Finance  
Korobeinikova V. V. 3th year student of the Faculty of Economics  
Kuban state agrarian University  
Russia, Krasnodar*

**THE PRICING POLICY OF THE CORPORATION**

*Abstract: this article discusses the issues of pricing policy of the corporation and pricing strategy in the modern market economy. In addition, attention is paid to the concept pictures, the main objectives of pricing, its stages and principles. Proper pricing enables the corporation not only offset costs, but to make a profit, which is a major factor in the success of the organization. Price policy is an effective tool of competition in the commodity market*

*Keywords: price policy, price, pricing, market*

Ключевым фактором, обеспечивающим приоритеты экономического развития корпорации, является ценовая политика. Ценовая политика в корпорации формирует ее имидж, воздействует на финансовое состояние в целом [1].

Что же такое ценовая политика корпорации? Ценовая политика корпорации представляет собой различные методики и принципы определения цен на производимые товары и осуществляемые услуги. Она формируется в рамках общей стратегии корпорации и включает в себя тактику и стратегию ценообразования. В первую очередь ценовая политика на установление цен, ориентируясь на рыночную конъюнктуру. Также стоит

отметить, что именно ценовая политика является существенным инструментом конкурентной борьбы на рынке товаров и услуг [2].

Данная тема сегодня особенно актуальна: в условиях рыночной экономики коммерческий результат любой организации во многом зависит от правильно выбранной ценовой политики, то есть от применяемых на предприятии методов и стратегий. Из этого следует, что выбор ценовой политики оказывает длительное влияние на всю работу производственно-сбытового комплекса предприятия [3].

С детства мы сталкиваемся с таким понятием, как «цена». В свою очередь, цена представляет собой выражение стоимости товара в денежных средствах [4].

До 1991 года в нашей стране преобладала система утверждаемых государством цен, которые отличались своей устойчивостью. Но в 1991 г. цены стали расти (последствия рыночных реформ) и приближаться по отдельным товарам к мировым.

Правильное определение цены позволяет корпорации:

1. Увеличить эффективность производства;
2. Повысить конкурентоспособность корпорации и ее услуг на рынке;
3. Овладеть большим сегментом рынка;
4. Повысить уровень устойчивости и стабильности деятельности компании на рынке [5].

Ведение правильной ценовой политики позволяет благополучно решать все стратегические и тактические задачи. Чем отчетливее у организации понимание о целях, тем проще ей устанавливать цены на свой товар.

Рассмотрим основные цели ценовой политики:

1. Для существования корпорации в дальнейшем. Существует четыре стадии жизненного цикла организации: зарождение, рост, зрелость и старость. В данном случае предприятие стремится как можно дольше сохранить свои позиции на рынке.

2. Краткосрочная максимизация прибыли. Краткосрочная максимизация прибыли является важным показателем того, что товар востребован на рынке, а производитель незамедлительно получает прибыль, а также может диверсифицировать. Для этого необходимо определить такую цену, которая не только бы покрывала расходы, но и приносила бы наибольшую прибыль.

3. Увеличение скорости оборота. Это означает, что продукт зарекомендовал себя. И пользуется спросом. Также это означает, что корпорация может и в долгосрочной перспективе обеспечить себе прибыль.

4. Максимальное увеличение сбыта. Предприятия, которые преследуют эту цель, считают, что увеличение сбыта приведет к снижению издержек единицы продукции и на этой основе — к увеличению прибыли

[6].

В свою очередь, ценообразование в корпорации – трудная процедура, преодолеваемая в несколько этапов. Рассмотрим этапы процесса ценообразования (рисунок 1).

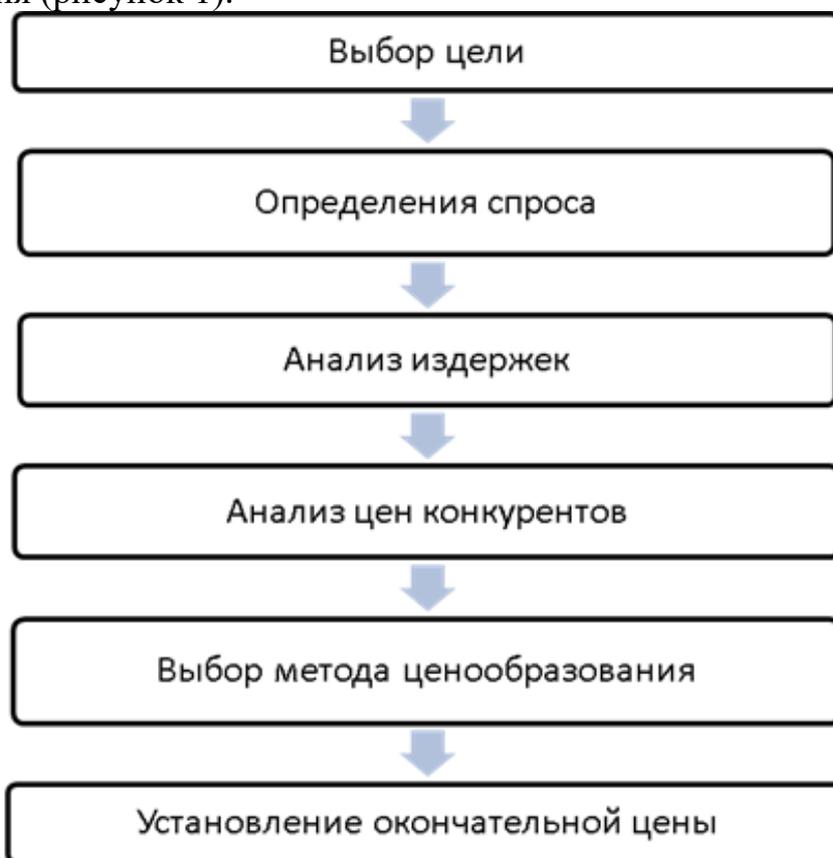


Рисунок 1 - Этапы процесса ценообразования

Итак, рассмотрим каждый этап.

Первый этап – это выбор цели на предприятии. Безусловно, каждая организация обязана определить преследуемую цель, что в дальнейшем облегчит выбор цены на тот или иной товар.

Следующий этап – это определение спроса. Спрос – это то количество потребителей, которые готовы приобрести товар на данный момент времени. Нельзя определить цену, не исследовав спрос на продукт.

Третий этап - анализ издержек. Анализ издержек – это определение и классификация уровня затрат на производство и реализацию продукции.

Анализ цен конкурентов подразумевает под собой изучение товаров конкурентов, в ходе которого исследуется следующее: спрос на продукцию, качество товара, издержки на производство и др.. Любая организация изучает ценовую политику конкурентов и в дальнейшем ориентируется на их цены при своем ценообразовании [7].

Пройдя все вышеперечисленные стадии, мы подходим к заключительным этапам – это выбор метода ценообразования и установление окончательной цены. Оптимальна цена представляет собой

наименьшее количество затрат на производство продукции и наценка, при которой предприятие либо не понесет убытки (в худшем случае), либо получит прибыль [8].

Возможны 3 варианта установления уровня цены:

1. минимальный уровень наценки, определяющийся затратами;
2. максимальный уровень наценки, который основан на спросе на продукцию;
3. оптимально возможный уровень наценки [9].

Стратегия ценообразования служит для обеспечения максимизации прибыли, долговременного удовлетворения нужд потребителей путем оптимального сочетания внутренней стратегии развития предприятия и параметров внешней среды. При определении стратегии ценообразования можно использовать следующую матрицу:

		ЦЕНА		
		ВЫСОКАЯ	СРЕДНЯЯ	НИЗКАЯ
КАЧЕСТВО	ВЫСОКОЕ	Стратегия премиальных наценок	Стратегия глубокого проникновения	Стратегия ценностной значимости
	СРЕДНЕЕ	Стратегия завышенной цены		Стратегия доброкачественности
	НИЗКОЕ	Стратегия ограбления	Стратегия показного блеска	Стратегия экономии

Рисунок 2 - Матрица стратегий преобразования

Из данной матрицы можно сделать вывод о том, что, не всегда высокая цена говорит о наличии соответствующего качества производимой продукции. Чаще всего покупатель стремится приобрести продукцию по меньшей стоимости, но требует, чтобы качество товара было, как минимум, среднее. В данном случае производителю приходится приспособливаться, чтобы обе стороны были довольны [10].

В заключение хотелось бы подвести сказать, что основная идея ценовой политики корпорации – установление цен на свою продукцию таким образом, чтобы можно было варьировать ими (зависит от ситуации на рынке), чтобы успешно решить все стратегические задачи (получение наибольшей прибыли, овладеть сегментом рынка, победить конкурентной борьбе). В нашей стране, где переход к рыночной экономике должен был

произойти за 500 дней, а в действительности многие страны добивались этого десятилетиями, нехватка опыта и знаний в области ценовой политики. Отсюда можно сделать вывод, что необходимо глубже изучать ценовую политику, исследовать ценовые стратегии [11].

Также в современных условиях постоянной конкурентной борьбы между корпорациями следует брать во внимание интересы потребителей, чтобы удержат свой товар на рынке на долгое время. А это может быть достигнуто только при соблюдении заранее разработанной ценовой политики, используя все современные наработки [12].

#### **Использованные источники:**

1. Герчикова И. Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное: учебн. пособие / И. Н. Герчикова. - М.: Консалтбанкир, 2011. – 316 с.
2. Дерябин А. А. Система ценообразования и финансов, пути совершенствования: учебн. пособие / А. А. Дерябин. - М.: Политиздат, 2012. – 204 с.
3. Липсиц И. В. Коммерческое ценообразование: учебн. пособие / И. В. Липсиц. – М.: БЕК, 2011. – 252 с.
4. Лорин А. Н. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности промышленной фирмы: монография / А. Н. Лорин. – М.: Международные отношения, 2013. - 196 с.
5. Марьян Э.А. Методика анализа показателей эффективности производства: учебн. пособие / Э. А. Марьян. – М.: МарТ, 2012. – 160 с.
6. Окорокова О. А. Управление рисками, риск-менеджмент в корпорации / О. А. Окорокова, Ю. С. Чубова // Экономика и социум. – 2014. – № 4-4 (13). – С. 190-193.
7. Пунин Е. М. Маркетинг, менеджмент, ценообразование на предприятии: учебн. пособие / Е. М. Пунин. - М.: Инфра - М, 2013. – 144 с.
8. Райсберг Б. А. Курс экономики: монография / Б. А. Райсберг. – М.: Инфра-М, 2012. – 254 с.
9. Слепнева Т. А. Цены и ценообразование: учебн. пособие / Т. А. Слепнева, Е. В. Яркин. - М.: Инфра-М, 2011. – 128 с.
10. Тарасевич В. М. Ценовая политика предприятия : учебн. пособие / В. М. Тарасевич. - М.: Дашков и К, 2012. – 178 с.
11. Улыбина Л. К. Развитие регионального финансового рынка в условиях мобилизационной экономики/ Л. К. Улыбина, О. А. Окорокова// В сборнике: Современные тенденции развития экономики и управления: проблемы и решения Материалы международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 382-387.
12. Чуев И. Н. Экономика предприятия: учебн. пособие / И. Н. Чуев. - М.: Издательство Дашков и К, 2011. - 216 с.

*Окорокова О.А., к.э.н.  
старший преподаватель  
кафедра финансов  
Мут А.А.*

*студент 3-го курса  
экономический факультет*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ПРОМЫШЛЕННОЙ РОССИЙСКОЙ КОРПОРАЦИИ «РОСТЕХ»**

**Аннотация:** *Статья посвящена инвестиционной политике в промышленной Российской корпорации «Ростех». Работа корпорации, в период санкций. Также показаны стратегии развития корпорации. Сделаны выводы, об инвестиционной политике корпорации.*

**Ключевые слова:** *политика, экономика, инвестиции, энергоресурсы, стратегии, санкции, импорт, экспорт.*

*Okorokova Olga Alekseevna,  
Cand. Econ. Sci.,*

*Senior Lecturer of the Department of Finance*

*Muth Anna Aleksandrovna*

*student of the 3 course faculty of Economics*

*Federal State-Funded Educational Institution of Higher Professional  
Education «Kuban State Agrarian University»*

*Russia, Krasnodar*

## **INVESTMENT POLICY IN THE INDUSTRY OF THE RUSSIAN CORPORATION "ROSTEC"**

**Abstract:** *The article is devoted to the investment policy in the Industry of the Russian corporation "Rostec". Work Corporation, in the period of sanctions. Also shown are the corporation's development strategy. The conclusions, the investment policy of the corporation.*

**Key words:** *politics, economy, investments, energy, strategy, sanctions, import, export.*

Актуальность рассматриваемой нами проблемы обусловлена особым местом, которое корпорация занимает на товарных рынках в современных экономически нестабильных условиях.

Главная задача государственной инвестиционной политики - формирование благоприятной среды, способствующей привлечению и повышению эффективности использования инвестиционных ресурсов в развитии реальных секторов экономики. [2, с.18].

Цель корпоративного управления в широком смысле — это процесс поиска компромисса между интересами различных участников корпорации,

а именно: между акционерами и менеджерами, отдельными группами лиц и корпорациями в целом. Система корпоративного управления в страховой компании повышает прибыль компании, находя подход к каждому клиенту, облегчает бумажную работу, переводя большую часть документов в электронный вид. Также она позволяет более грамотно вести страховую деятельность. [3, с. 27]. Собственные же средства компании формируются за счет двух каналов поступлений: за счет взносов учредителей и за счет получаемой прибыли [4].

Инвестиционная политика корпорации – один из важнейших элементов ее стратегии развития. Государственная корпорация Ростех формирует инвестиционную политику, направленную, в первую очередь на создание конкурентоспособных образцов высокотехнологичной промышленной продукции. За 2013 год, разработано и одобрены инвестиционные программы 10 холдинговых компаний (интегрированных структур) и 10 организаций корпорации, не входящие в холдинги, включающие более 480 инвестиционных проектов, которые уже реализуются или начало реализации, которых было запланировано на 2014-2015 годы. Общий бюджет запланированных инвестиций составил 734,2 млрд. рублей.

Стоит отметить, что объем финансирования мероприятий в рамках программы инновационного развития корпорации в 2011 году составил 55,7 млрд. рублей, в том числе:

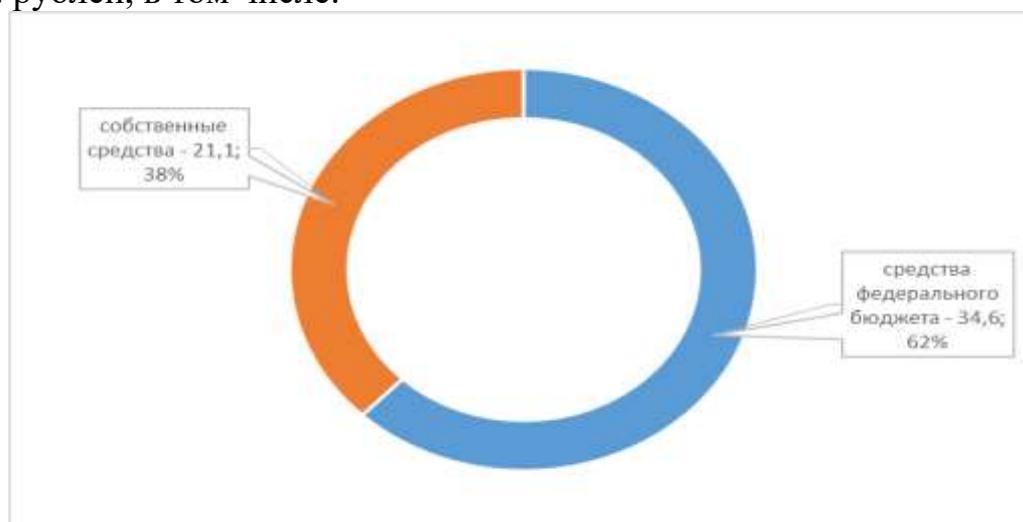


Рисунок 1- объем финансирования мероприятий в рамках программы инновационного развития корпорации в 2014.

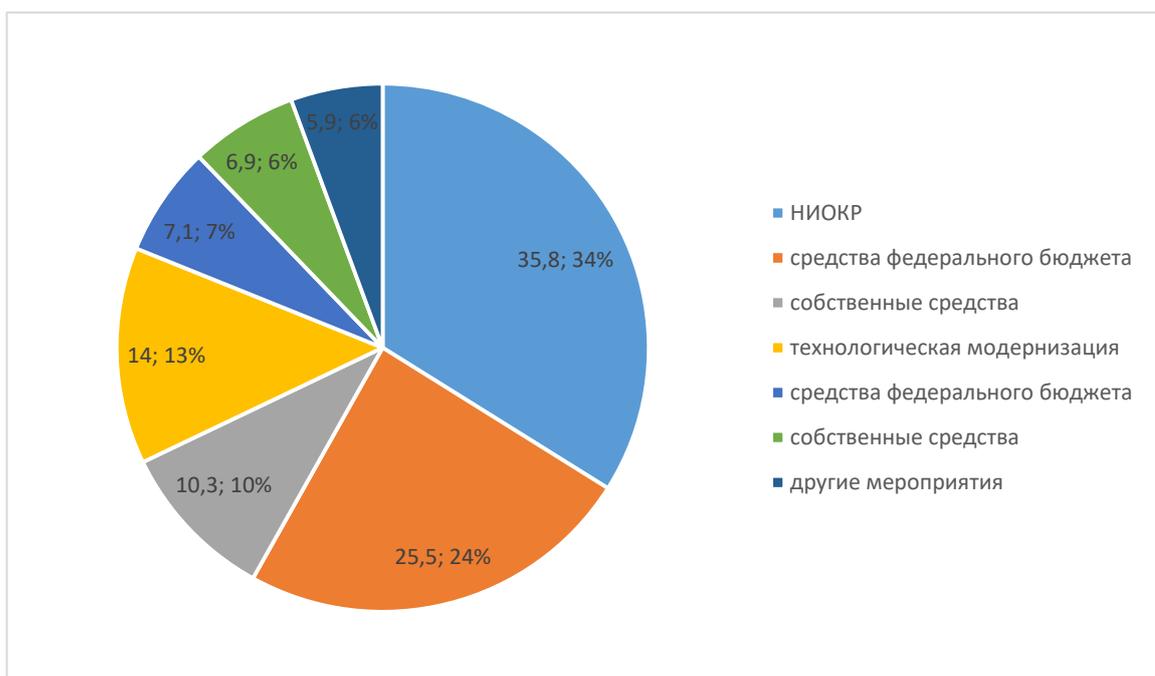


Рисунок 2 - Объем финансирования основных программных мероприятий (2014 год):

-НИОКР – 35,8 млрд. рублей, в том числе средства федерального бюджета – 25,5 млрд. рублей, собственные средства – 10,3 млрд. рублей;

-технологическая модернизация – 14,0 млрд. рублей в том числе средства федерального бюджета – 7,1 млрд. рублей, собственные средства – 6,9 млрд. рублей;

-другие мероприятия – 5,9 млрд. рублей.

В соответствии с утвержденной программой инновационного развития на 2011-2020 годы, корпорация профинансирует более 1 тыс. проектов на общую сумму около 1 трлн. Рублей.

Одной из своих приоритетных задач Ростех считает повышение инвестиционной привлекательности холдинговых компаний и организаций.

В работе Ростеха можно выделить два основных вектора:

- привлечение инвестиций на реализацию программ, направленных на создание конкурентоспособной продукции гражданского, военного и двойного назначения;

- подготовка холдинговых компаний и организацию к IPO. Наиболее перспективными в этом отношении являются «Вертолеты России», «Российская электроника», «Оптические системы и технологии», «Авиаприборостроение», концерн «Радиоэлектронные технологии», Объединенная двигательная корпорация и «РТ-Биотехпром».

В 2014 году Государственная корпорация «Ростех» осуществляла свою деятельность в жестких условиях обострения международной конкурентной борьбы, а также экономических санкций, введенных США и странами Европейского союза против ряда ее организаций. Тем не менее Корпорация продолжила планомерно расширять свои экспортные рынки. Развивались совместные предприятия Ростеха с итальянскими компаниями «Пирелли» и

«АгустаВестланд», и укреплялось сотрудничество с китайской корпорацией «Шэньхуа». Открыты сборочные производства КАМАЗ в Азербайджане, Казахстане и Латинской Америке. В стадии реализации находятся совместные проекты в Алжире, Уганде, Зимбабве, ЮАР и других странах.

Для инновационного развития холдинговых компаний Корпорации и их организаций данное направление является приоритетным.

В 2014 году, как и в предыдущие годы, организации Корпорации принимали активное участие в разработке промышленных базовых и критических технологий. В перечень промышленных базовых и критических технологий на 2011–2020 годы, утвержденный 22.09.2010 Военно-промышленной комиссией при Правительстве Российской Федерации, включена 571 базовая (340) и критическая (231) технология в сфере деятельности организаций Корпорации.

В 2011–2014 годах в рамках ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 годы» начата разработка 487 технологий, из них завершено разработкой 215 (129 базовых и 86 критических) технологий, направленных на создание конкурентоспособных высокотехнологичных продуктов для государственных нужд. Динамика данных НИОКР по разработке базовых и критических технологий показана в табл. 1.

	2011	2012	2013	2014	Всего
<b>Начало разработки, в том числе:</b>	<b>178</b>	<b>70</b>	<b>111</b>	<b>128</b>	<b>487</b>
базовых	109	36	66	84	295
критических	69	34	45	44	192
<b>Осуществлялась разработка, в том числе:</b>	<b>178</b>	<b>218</b>	<b>292</b>	<b>345</b>	
базовых	109	137	172	220	
критических	69	81	120	125	
<b>Завершено разработкой, в том числе:</b>	<b>30</b>	<b>37</b>	<b>75</b>	<b>73</b>	<b>215</b>
базовых	8	31	36	54	129
критических	22	6	39	19	86

Таблица 1 - Сведения о результатах разработки промышленных технологий ОПК.

Ростех также продолжил реализацию поставленных государством задач по структурному реформированию деятельности, развитию перспективных отраслей и повышению глобальной конкурентоспособности. Корпорация успешно решала проблемы импортозамещения, прежде всего в сфере высокотехнологичной продукции и оборудования, наращивая долю продукции, выпускающейся исключительно из компонентов российского

производства. Успешно развивались проекты Ростеха в области редкоземельных металлов (РЗМ), являющихся стратегическим сырьем для военной и атомной промышленности, электроники, а также ракетостроения. Эти проекты призваны укрепить роль России на мировом рынке РЗМ в ближайшие годы, а также обеспечить независимость собственной промышленности.

Статистика Росстата свидетельствует, что российский экспорт по таким направлениям, как страны Азии, Африки и Латинской Америки, имеет существенный потенциал роста.

Показатель	2005	2010	2011	2012	2013
Япония	1,5	3,2	2,8	3	3,7
Турция	4,5	5,1	4,9	5,2	4,8
Швейцария	4,5	2,2	2,2	2	1,7
Государства-участники СНГ	13,5	15	15,4	15,1	14
Страны ЕвразЭС	7,5	7,7	7,9	8,2	7,7
Государства-члены Таможенного союза			7,6	7,8	7,2
Беларусь	4,2	4,6	4,8	4,8	3,8
Казахстан	2,7	2,7	2,7	3	3,3
Киргизия	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4
Таджикистан	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Узбекистан	0,4	0,5	0,4	0,4	0,5
Украина	5,1	5,8	5,9	5,2	4,5

Таблица 2 - География экспорта Российской Федерации (млрд. долларов).

Совокупный объем финансирования мероприятий Программы в 2014 году составил 159,3 млрд рублей, что составляет 102,9% от плановых значений (154,8 млрд рублей), в том числе:

- средства федерального бюджета – 97,8 млрд рублей;
- собственные средства – 61,5 млрд рублей.

Объемы финансирования мероприятий Программы в 2011–2014 годах показаны на рис.3.

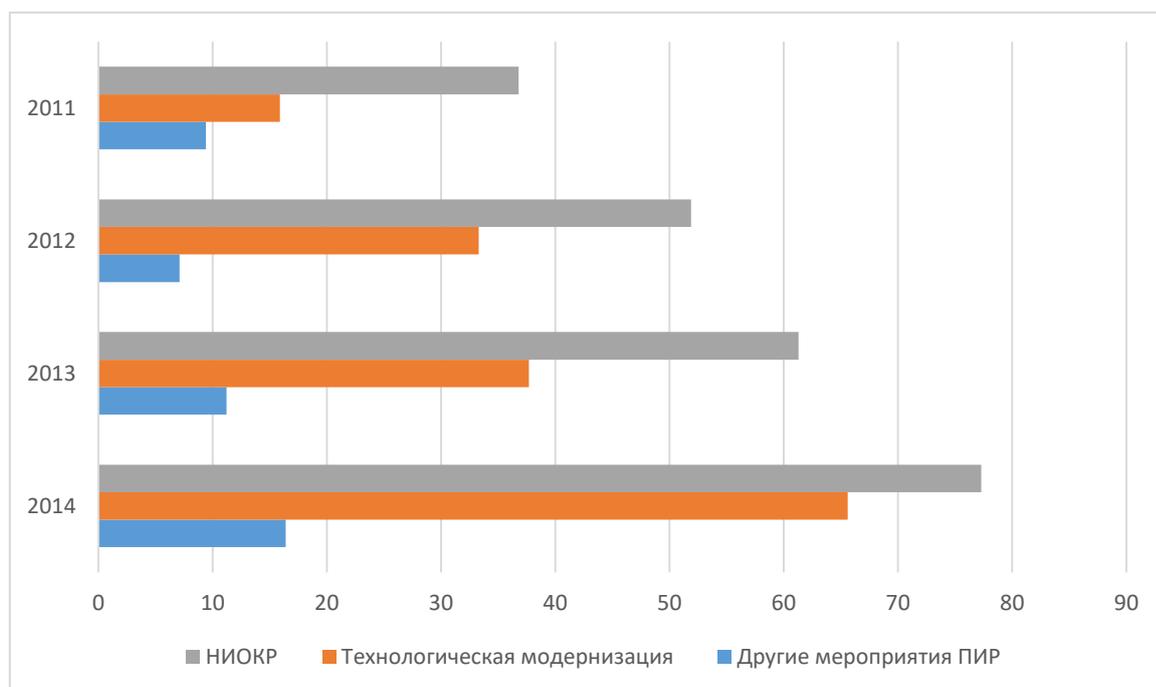


Рисунок 3 – Финансирование программных мероприятий в 2011 - 2014 год (млрд. рублей).

Как видно, в течение четырех лет обеспечивается устойчивая положительная динамика показателей расходов на проекты НИОКР и технологической модернизации, что свидетельствует о постоянном повышении инновационной активности организаций Корпорации, участвующих в реализации Программы.

Санкции, введенные западными странами в отношении Российской Федерации в связи с украинским кризисом, неизбежно затронули Корпорацию и ее организации. При этом санкционный режим не является идентичным для всех компаний.

Основное воздействие санкций направлено не непосредственно на Корпорацию, а на ее дочерние организации, поскольку Корпорация не получает финансирования из-за рубежа. Санкции могут нанести ущерб:

- инвестиционной привлекательности проектов Корпорации и капитализации ее бренда;

- прибыли, получаемой Ростехом от владения долями/акциями в дочерних организациях, из-за невозможности получения ими финансирования в США и ЕС;

- отсутствие доступа к новым технологиям, которые теоретически могут содержать элементы двойного назначения.

В санкционный список также внесен генеральный директор Госкорпорации «Ростех» Сергей Чемезов.

Данные экспортных программ Ростеха за 2014 год свидетельствуют о том, что холдинги Корпорации уже сейчас в существенной степени ориентируются в своей внешнеторговой деятельности на наиболее

перспективные рынки стран Азии, Африки и Латинской Америки. Такой же экспортной политики Госкорпорации намерена придерживаться и в ближайшие годы.

Несмотря на режим санкций, действующий в отношении России со стороны США и ЕС, Госкорпорации в 2014 году продолжила активно развивать сотрудничество с зарубежными партнерами. В отчетный период укреплялись уже сложившиеся связи и налаживались новые.

Сравнение с конкурентами В сравнении с основными крупнейшими и зарубежными промышленными компаниями Ростех вошел в Топ-20 глобальных технологических корпораций по запросам в мировой поисковой системе Google, обогнав United Technologies Corporation, Honeywell International, «Роснано», «Росатом» и др.

Уникальным для 2014 года является контекст санкций. Несмотря на медийную представленность темы санкций, в публичном поле не отмечено критических высказываний, указывающих на репутационные риски и фактические потери. Данная картина обусловлена активной работой пресс-службы в информационном поле и координацией информационного противостояния, формулированием четкой позиции с приведением фактологических данных о реальном влиянии санкций на российскую промышленность, постоянным оперативным комментированием, в том числе высказываний западных политических деятелей. В результате возник некоторый положительный эффект, представляющий санкции как позитивный стимул для развития собственных технологий и избавления от зависимости от импорта. Как российская, так и зарубежная аудитория оценивала внесение Ростеха в санкционный список как «несправедливое» действие и поддерживала развитие долгосрочных бизнес-отношений с западными компаниями, которые влияют на жизни миллионов людей по всему миру.

Объем экспортных поставок вооружений и военной техники в 2013 году вырос почти на 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Об этом заявил президент России Владимир Путин.

Таким образом, можно сделать выводы, что достижение масштаба глобальных конкурентов обусловлена не только соображениями повышения конкурентоспособности за счёт повышения доступности капитала, экономии на масштабе и доступа к рынкам, но и соображениями выживания Корпорации. Кроме того, неизменной целью Корпорации является безусловное выполнение государственного оборонного заказа, а также сохранение и укрепление позиций Российской Федерации на мировом рынке вооружений и военной техники за счёт производства высококачественного вооружения и военной техники, превосходящих по своим характеристикам мировые аналоги. Достижение целей по агрессивному росту на мировых рынках потребует осуществления масштабных инвестиций в объеме нескольких триллионов рублей. Финансирование такой инвестиционной

программы при сохранении текущего уровня показателей операционной эффективности будет невозможно. Однако, достижение среднемирового уровня маржинальности по EBITDA к 2020 г. и уровня лучшей четверти аналогово к 2025 г. позволит Корпорации профинансировать инвестиционную программу без привлечения финансовых средств от государства.

#### **Использованные источники:**

1. «Ростех» - официальный сайт [Электронный-ресурс] / [Официальный сайт]. URL: <http://rostec.ru/investors/article/614>
2. Улыбина Л. К. Роль инвестиций в социально-экономическом развитии общества / Л. К. Улыбина, И. Я. Исаков // Современные исследования социальных проблем. 2010. – № 2. – С. 18-21. Инвестиционная политика корпорации [Электронный-ресурс] / [Официальный сайт]. URL: <http://investicii-v.ru/investitsionnaja-politika-korporatsii>
3. Улыбина Л.К. Методологические аспекты стратегии собственного капитала страховой организации в условиях трансформации и глобализации рынка / Л.К. Улыбина // Финансовая аналитика: проблемы решения. 2012. № 17 – С.26-29.
4. Улыбина Л.К. Инвестиционный потенциал страховой компаний / Л.К. Улыбина, В.Н. Вербенко, О.А.Окорокова // Экономические и социально-экологические преобразования в системе устойчивого развития Северо-Кавказского региона: материалы межрегион. науч.- практ. конф. Белореченск, 2009. 0,4 п.л. (авт. – 0,2 п.л.).
5. Экспорт Российской Федерации промышленности [Электронный-ресурс] / [Официальный сайт]. URL: <http://www.aex.ru/news/2013/6/25/107261/>
6. Ростех - итоги 2014 года. [Электронный-ресурс] / [Официальный сайт]. URL: [http://users.livejournal.com/\\_loyso/](http://users.livejournal.com/_loyso/)
7. Санкции Запада против России затронули дочерние предприятия ГК "Ростех" [Электронный-ресурс] / [Официальный сайт]. URL: <http://www.volga-tv.ru/ekonomika/Rostekh:-sanktsii-mogut-otrazitsya-na-investproektakh-korporatsii.html>

*Огорокова О.А., к.э.н.  
старший преподаватель  
кафедра Финансы и кредит  
Якунина М.С.  
студент 3-го курса  
экономический факультет*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

## **КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА**

**Аннотация:** В данной статье раскрывается сущность концепции управления эффективностью бизнеса, обосновывается ее стратегическая роль и актуальность в современных условиях ведения бизнеса. Проводится анализ главных особенностей и целей эффективного корпоративного управления.

**Ключевые слова:** корпоративное управление, эффективность бизнеса, управление эффективностью компании, ключевые показатели эффективности, система корпоративного управления.

*Orookova O.A., candidate of economic Sciences,  
Senior Lecturer, Department of Finance and Credit  
Yakunina M.S.  
3th year student of the Faculty of Economics  
Kuban state agrarian University  
Russia, Krasnodar*

## **CORPORATE GOVERNANCE AND BUSINESS PERFORMANCE**

**Abstract:** This article reveals the essence of performance management concepts, justified its strategic role and relevance in today's business environment. The author analyzes the main features and objectives of good corporate governance.

**Keywords:** corporate governance, business performance, the company's performance management, key performance indicators, corporate governance.

Корпоративная модель ведения российского бизнеса — проявление относительно новое, поэтому особую актуальность обретают проблемы развития рациональной системы управления корпорацией, принципы и факторы ее построения. На настоящей стадии формирования современной российской экономики корпоративное управление считается одним из основных индикаторов, характеризующих не только степень экономического развития государства, но и общественный и инвестиционный климат.

В понимании сущности корпоративного управления невольно сталкиваешься с тем, что данная проблематика считается довольно сложной, так как она сравнительно новая и её формирование не прекращает эволюционировать. Наряду с этим, термин «корпоративное управление»

(corporate governance) широко используется на практике, однако до сих пор не имеет конкретного определения. Трактовок термина «корпоративное управление» на сегодняшний день предложено довольно немало.

Экспертами Российского института директоров И. Беликовым и В. Вербицким корпоративное управление определено как «выбранный способ самоуправления и комплексная система функционирующих принципов, способов, инструментов, устанавливающие иерархию подотчетности и обеспечивающие взаимодействие между акционерами, менеджментом и Советом директоров, защиту прав собственников с учетом интересов страны и общества, при наличии механизма разрешения возникающих вопросов, которые обеспечивают реализацию стратегии финансового развития»[4].

В узком смысле корпоративное управление — это система убеждения, поощрения и принуждения менеджеров осуществлять действия в интересах акционеров и защиты их корпоративных прав. В широком смысле — это установленная система правовых, организационных, финансовых, информационно-интеллектуальных взаимоотношений между всеми группами хозяйствующих субъектов, входящих в корпорацию, обладающих едиными целями и стремящихся к их достижению[1].

Корпоративное управление определяет: корпоративную культуру поведения сотрудников, взаимоотношения между исполнительным органом, Советом директоров и акционерами, порядок защиты прав акционеров, ясность и порядок выявления информации о деятельности организации, контроль результатов ее деятельности.

Существует довольно большое количество исследований, увязывающих корпоративное управление и эффективность деятельности фирмы. Однако получая желаемого эффекта, корпоративное управление также должно являться эффективным. Выделим характерные особенности эффективного корпоративного управления:

1. Прозрачность и честность;
2. Соблюдение компанией законов и этических норм;
3. Защита и обеспечение прав и интересов всех акционеров;
4. Своевременное раскрытие компанией достоверной и полной финансовой и другой информации о деятельности компании;
5. Внутренние процессы контроля и надзора за деятельностью менеджмента; [6].

Эффективно управляемые фирмы вносят наиболее существенный вклад в национальную экономику и формирование общества в целом. Они более устойчивы с экономической точки зрения, гарантируют создание большей стоимости для акционеров, работников, местных общин и государств в целом.

Эффективный бизнес подразумевает выполнение следующих главных условий.



Рисунок-1 Условия эффективности бизнеса

В апреле 2002 года российскому деловому сообществу был представлен Кодекс корпоративного поведения, разработанный Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг при участии и поддержке представителей западного бизнес-сообщества, отечественных эмитентов, а также профессиональных участников рынка ценных бумаг. Кодекс устанавливает следующие принципы корпоративного управления[3]:

1. Практика корпоративного поведения должна обеспечивать акционерам реальную возможность осуществлять свои права, связанные с участием в обществе.

2. Система корпоративного управления должна защищать права владельцев акций.

3. Равное отношение к акционерам (включая мелких и иностранных акционеров).

4. Практика корпоративного поведения должна обеспечивать своевременное раскрытие полной и достоверной информации.

5. Практика корпоративного поведения должна обеспечивать осуществление Советом директоров стратегического управления деятельностью общества и эффективный контроль с его стороны за деятельностью исполнительных органов общества, а также подотчетность членов совета директоров его акционерам.

Эффективное корпоративное управление дает акционерным обществам следующие преимущества:

Во-первых, облегчение доступа к рынку капиталов. Практическая деятельность корпоративного управления - один из основных условий, характеризующих способность фирм выйти на внутренние и внешние рынки капиталов. Осуществление принципов соответствующего корпоративного управления гарантирует необходимую степень защиты прав инвесторов, поэтому они воспринимают продуктивно управляемые фирмы как дружественные и способные обеспечить подходящий уровень доходности вложений.

Во-вторых, уменьшение стоимости капитала. Акционерные общества, придерживающиеся значительных стандартов корпоративного управления, могут достичь снижения стоимости внешних экономических ресурсов,

применяемых ими в своей деятельности и, таким образом, уменьшения стоимости денежных средств в целом. Стоимость капитала находится в зависимости от степени риска, присваиваемого фирмы инвесторами: чем выше риск, тем больше стоимость капитала. Одним из типов риска считается риск нарушения прав инвесторов. Если права инвесторов хорошо защищены, стоимость акционерного и заемного капитала уменьшается. Необходимо отметить, что в последнее время среди инвесторов, предоставляющих заемный капитал, очевидно прослеживается направленность включать практику корпоративного управления в перечень главных критериев, при меняемых в ходе принятия инвестиционных решений. Поэтому внедрение эффективного корпоративного управления способно уменьшить процентную ставку по ссудам и займам.

Корпоративное управление представляет особую значимость в государствах с развивающимися рынками, в которых еще не создана столь же основательная концепция защиты прав акционеров, как в странах с развитой рыночной экономикой. Степень риска и стоимость денежных средств зависят не только от состояния экономики страны в целом, но и от свойства корпоративного управления в определенной фирме. Акционерные общества, которые смогли достичь даже небольших улучшений в корпоративном управлении, имеют все шансы приобрести в глазах инвесторов крайне значительные преимущества по сравнению с другими АО, действующими в тех же секторах экономики[8].

В-третьих, содействие росту эффективности. В результате повышения качества корпоративного управления совершенствуется система подотчетности, тем самым минимизируется риск мошенничества должностных лиц компании и совершения ими сделок в собственных интересах. Кроме того, улучшается контроль за работой менеджеров и укрепляется связь системы вознаграждения менеджеров с результатами, деятельности компании, создаются благоприятные условия для планирования преемственности руководителей и устойчивого долгосрочного развития компании[7].

Надлежащее корпоративное управление строится на принципах прозрачности, доступности, оперативности, регулярности, полноты и достоверности информации на всех уровнях. Если прозрачность акционерного общества увеличивается, инвесторы получают возможность проникнуть в суть бизнес-операций и принять решение о дальнейшем сотрудничестве.

Обобщая различные трактовки исследуемого нами понятия, можно сделать вывод о том, что корпоративное управление состоит из двух аспектов, не противоречащих друг другу, а дополняющих:

- как организационная форма, которая призвана, с одной стороны, регулировать взаимоотношения между менеджерами фирм и их собственниками (акционерами), с другой — согласовать цели различных

заинтересованных сторон, обеспечивая тем самым, наиболее результативное функционирование фирм;

- как система либо процесс, с помощью которого управляется и контролируется деятельность компаний, подотчетных акционерам. Схематично система корпоративного управления представлена на рис.- 2



Рисунок - 2 Схема системы корпоративного управления

Потоки в этой концепции распределены следующим образом:

1. От акционеров к генеральному директору и менеджменту поступает основной капитал, генеральный директор и менеджмент обязуются предоставлять акционерам прозрачную финансовую отчетность;
2. От акционеров исходит контроль за деятельностью Совета директоров, а Совет директоров предоставляет сведения и индивидуальную отчетность акционерам;
3. Генеральный директор и менеджмент предоставляют своевременные сведения и данные о процессе осуществления стратегии Совету директоров, а он в свою очередь реализовывает контроль за деятельностью фирмы и генерального директора[9].

Таким образом, соблюдение стандартов корпоративного управления помогает усовершенствовать процесс принятия решений, способных оказать существенное влияние на эффективность финансово-хозяйственной деятельности общества на всех уровнях. Качественное корпоративное управление упорядочивает все происходящие в компании бизнес-процессы, что способствует росту оборота и прибыли при одновременном снижении объема требуемых капиталовложений.

#### Использованные источники:

1. Грязнова А. Г. Финансы : учебник / А. Г. Грязнова, Е.В. Маркина. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 504 с.
2. Кодекс корпоративного управления [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://rid.ru/05.03.16>

3. Савенкова И.В. К вопросу о понятии и сущности корпоративного управления / И.В. Савенкова, Н.В. Ивнева // Молодой ученый. — 2013. — №4. — С. 298-301
4. Набиева Р.А. Финансовая политика России: учеб. пособие / под ред. Р.А. Набиева, Г.А. Тактарова, Р.К. Арыкбаева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 400 с.
5. Белоглазова Г.Н. Финансы и кредит : конспект лекций / под ред. Г. Н. Белоглазовой. - М.: Юрайт-Издат, 2007. - 206 с.
6. Родионова В.М. Финансы: учебник для вузов / Под ред. В.М. Родионовой. — М.: Финансы и статистика, 2010. — С. 66.
7. Улыбина Л.К. Теоретические аспекты финансовой устойчивости страховой организации / Л.К. Улыбина, В.С, Григорян // В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса Сборник статей по материалам IX Всероссийской конференции молодых ученых. Ответственный за выпуск: А.Г. Кощаев. - 2016.- С. 1005-1007.
8. Улыбина Л. К. Развитие регионального финансового рынка в условиях мобилизационной экономики / Л.К. Улыбина, О.А. Окорокова // В сборнике: Современные тенденции развития экономики и управления; проблемы и решения Материалы международной научно-практической конференции.- 2016.- С. 382-387.
9. Улыбина Л. К. Управление достаточностью собственного капитала и рисками страховщиков / Л. К. Улыбина, О. А. Окорокова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2013. – № 85. – С. 469-479.

*Окорокова О.А., к.э.н.  
старший преподаватель  
кафедра финансов*

*Татаринцева А.В.  
студент 3-го курса  
экономический факультет*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

### **ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Аннотация:** В статье авторами проанализирована сущность и задачи финансового менеджмента страховых организаций. Рассмотрены основные формы финансового отчета, а также динамика на рынке страхования в России.

**Ключевые слова:** финансовый менеджмент, страхование, бухгалтерский учет.

Менеджмент представляет собой систему экономического управления производством, основной задачей которой является достижение наиболее

эффективной деятельности организации и использования всех ресурсов, в том числе и финансовых. Финансовый менеджмент необходим как механизм управления движением финансовых ресурсов и эффективного использования капитала. Роль финансового менеджмента в современных условиях рыночной экономики и глобализации мировой экономики приобретает особое значение. Данные процессы создают конкуренцию на национальных рынках и необходимость в эффективной финансовой деятельности предприятия, поскольку во многих случаях причиной банкротства компании происходит из-за неправильного ценообразования, расточительного расходования средств, неконтролируемого роста кредиторской задолженности, недостатка оборотных средств. Деятельность финансовой службы позволяет уберечь компанию от таких проблем.

Финансовый менеджмент страховых организаций представляет собой комплексную специфическую систему управления денежными потоками, движением финансовых ресурсов и организацию финансовых отношений страховщика. В современных условиях он представляет собой управление капиталом, рисками, инвестициями и оценку платежеспособности страховщика.

Выделяют следующие задачи финансового менеджмента в страховой компании [3]:

1. Разработка финансовых планов развития страховой компании и обеспечение выполнения утвержденных планов.
2. Обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов в соответствии с задачами развития страховой компании в предстоящем периоде и их эффективного использования в разрезе основных направлений деятельности страховой компании.
3. Подготовка и анализ финансовых отчетов.

Следует отметить, что страховщики осуществляют финансовые потоки по следующим сферам деятельности [6]:

1. Текущая деятельность, включающая страховые премии, доходы, убытки, расходы, а также другие денежные потоки, взаимосвязанные со страховыми операциями, перестрахованием и сострахованием.
2. Финансовая деятельность, охватывающая движение средств по выпуску акций, выкупу проданных акций, погашению долгов, получению займов, выплате дивидендов.
3. Инвестиционная деятельность, охватывающая движение средств, взаимосвязанных с продажей и покупкой ценных бумаг, недвижимого имущества, закладных под недвижимость, других инвестиционных активов.

Страховая организация является субъектом финансового рынка, имеет существенные особенности в источниках формирования финансовых ресурсов, их структуры и движение, что определено местом страхования в общественном воспроизводстве, перед ней стоит проблема обеспечения финансовой устойчивости [1].

Информационное обеспечение финансового менеджмента представляет собой единство внутренних и внешних источников информации и заключается в подготовке, нахождении и использовании общеэкономической, бухгалтерской, финансовой, коммерческой, статистической и другой информации. Важным источником информации для управления финансами на предприятии является обязательная бухгалтерская и налоговая отчетность.

Основой деятельности финансового менеджера является отражение финансовых результатов деятельности организации, его финансового и имущественного состояния. Для этого ведется финансовый учет. Финансовый учет является системой ведения записей деловой документации, которая отражает суть происходящих в страховой компании процессов. Существует несколько форм финансового отчета, подготавливаемых системой бухгалтерского учета страховой компании, рассмотрим некоторые из них [4]:

1) балансый отчет;

Баланс страховой организации является основным итоговым документом страховщика и содержит информацию о величине и структуре средств организации, а об активах, собственном и привлеченном капитале и обязательствах. Активы страховой организации составляют депо премий по рискам, принятым в перестрахование, доля перестраховщиков в страховых резервах, дебиторская задолженность по операциям страхования и сострахования. Пассивы страховщика представлены в основном кредиторской задолженностью, а также собственными средствами организации, к которым относятся уставный, добавочный и резервный капитал, нераспределенная прибыль и фонды социальной сферы, а также раздел страховые резервы, представляющий собой отложенные средства страховой организации для исполнения будущих обязательств перед страхователями.

Главная особенность финансов страховщиков - выделение в составе привлеченного капитала страховых резервов [5].

2) отчет о финансовых результатах;

Отчет о финансовых результатах характеризует финансовые результаты деятельности страховщика. Финансовый результат операций страхования, доходов и расходов от инвестиционной деятельности, операционных, внереализационных доходов и расходов, скорректированных на величины отложенных налоговых активов и обязательств и уменьшенных на сумму налога на прибыль.

Отчет о движении денежных средств позволяет оценить способности страховых компаний генерировать денежные потоки, необходимые для выполнения своих обязательств, выявлять причины дефицита денежных средств для контроля за платежеспособностью и ликвидностью, которые являются основными показателями устойчивости страховой компании.

Методика и инструментарий оценки в системе финансового менеджмента позволяют исследовать динамику страховых инвестиционных потоков; выявить информативные признаки, определяющие возможные сценарии и тенденции изменения финансовой устойчивости и надежности в целях формирования и приращения её экономически добавленной стоимости [9].

В России рынок страхования, достаточно молод в сравнении с рынками развитых стран, которые начали развиваться сотни лет назад и в которых давно сформировались системы надзора, отработана практика и технология страхования. Российский страховой рынок находится на стадии развития в условиях рыночной экономики и неэффективная деятельность организаций зачастую приводит к их банкротству.

Главными критериями оценки деятельности страховых организаций в РФ является реализация ими требований, установленных к финансовой устойчивости и платежеспособности [2]:

- наличие достаточности собственного капитала;
- платежеспособность;
- формирование страховых резервов;
- состав и структура активов, принимаемых для покрытия страховых резервов страховщика;
- состав и структура активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика.

В последние годы рынок страхования России претерпел изменения, В 2015 г. ЦБ РФ отозвал лицензии у 42 страховщиков и приостановил у 19, чтобы было связано с низким качеством активов [10].

Большинство страховщиков покинули рынок после отзыва лицензии Банком России. Среди основных причин – недостаточное обеспечение обязательств по страхованию активами, нарушение финансовых нормативов и предписаний ЦБ. В 2016-2017 гг. политика мегарегулятора по отзыву лицензий продолжится, можно ожидать, что рынок покинут 60-70 компаний в 2016 году и ещё 50-60 – в 2017 г. Кроме того, необходимо эффективно использовать резервы. Так у страхового рынка Краснодарского края есть нереализованные резервы в сфере корпоративного сектора, института домохозяйств, малого бизнеса [7].

Подводя итог, следует сказать, что эффективность страховой компании может быть обеспечена функционированием финансовой службы организации. Финансовый менеджмент позволяет следить за структурой средств организации, доходами и расходами. На основе бухгалтерского баланса возможно проведение финансового анализа устойчивости организации, отражающего платежеспособность и ликвидность страховщика и отражающего основные показатели эффективности его деятельности в соответствии с принятыми стандартными значениями. Несмотря на позитивные темпы роста страхового и инвестиционного потенциалов

страховых институтов в условиях институциональных преобразований, в России не удалось в полной мере сформировать и развить устойчивый для общественного воспроизводства страховой рынок [8]. В стране существует проблема фиктивности и низкой ликвидности активов страховых компаний, что приводит к их банкротству и недоверию со стороны населения. В связи с этим следует отметить, что финансовый менеджмент страховой организации должен быть направлен на достоверное отражение результатов деятельности и структуры средств страховщика.

#### **Использованные источники:**

1. Григорьян В.С. Теоретические аспекты финансовой устойчивости страховой организации / В.С. Григорьян, Л.К. Улыбина // Сборник статей по материалам IX Всероссийской конференции молодых ученых. Ответственный за выпуск: А.Г. Коцаев. 2016. С.1005-1007
2. Огорокова О.А. Институциональное развитие и финансовая устойчивость институтов страхового рынка России / О.А. Огорокова, Л.К. Улыбина // Science, Technology and Life - 2014 Proceedings of the international scientific conference. Editors V.A. Ijuhina, V.I. Zhukovskij, N.P. Ketova, A.M. Gazaliev, G.S. Mal'. 2015. С. 549-557
3. Принятие и задачи финансового менеджмента страховой компании [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <http://www.insur-info.ru> - (23.04.2016)
4. Профиль рисков страхового рынка и бенчмарки за 1 полугодие 2015 года [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <http://www1.raexpert.ru>. - (21.09.2015)
5. Сидельникова В.С. Государственное регулирование как один из факторов, влияющих на инвестиционный потенциал страховой компании / В.С. Сидельникова, Л.К. Улыбина // Сборник статей по материалам IX Всероссийской конференции молодых ученых. Ответственный за выпуск: А.Г. Коцаев. 2016. С.1108-1110
6. Улыбина Л.К. Инвестиционная деятельность страховых институтов в условиях риска и неопределенности / Л.К. Улыбина, О.А. Огорокова // Экономические науки. 2015. №128. С. 75-84
7. Улыбина Л.К. Институты и инструменты страхового рынка в воспроизводственном процессе: автореф. дис. ... доктора экономических наук : 08.00.10 / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2014.
8. Улыбина Л.К. Методологические аспекты институциональной трансформации страхового рынка в условиях финансовой глобализации / Л.К. Улыбина // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013 №3 (127). С.69-72
9. Улыбина Л.К. Управление достаточностью собственного капитала и рисками страховщиков / Л.К. Улыбина, О.А. Огорокова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2013. №85. С. 469-479

10. Формы бухгалтерской отчетности страховых организаций [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru> - (23.04.2016)

*Орлова В.С., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра экономики и менеджмента*

*Вологодский государственный университет*

*Россия, г. Вологда*

## **ВОДНЫЙ ЭКСКУРСИОННЫЙ ТУРИЗМ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

*В статье рассматриваются направления развития водного экскурсионного туризма. Определяется уровень потенциала водного экскурсионного туризма. Выявляются факторы, препятствующие формированию и реализации водных туров экскурсионного характера. Выделяются наиболее перспективные территории для формирования водных дестинаций. Проблема рассматривается на примере Вологодской области.*

*Ключевые слова: туризм, водные экскурсии, оценка потенциала водного экскурсионного туризма, перспективы развития водного экскурсионного туризма.*

*In article the directions of development of water excursion tourism are considered. Level of potential of this type of tourism is defined. Factors of influence on the organization of water excursions come to light. The most perspective territories for creation of water destination are defined. The problem is considered on the example of the Vologda region.*

*Keywords: tourism, water excursions, assessment of potential of water excursion tourism, prospect of development of water excursion tourism.*

В современных условиях растет популярность водных экскурсионных туров. Наличие обустроенных причалов для приема речных судов и соответствующей инфраструктуры в регионах России значительно способствуют увеличению въездного и внутреннего туристского потока.

Круизный туризм - достаточно трудоемкий, капиталоемкий вид туристской деятельности. Такие путешествия совершаются с рекреационными, спортивными, лечебно-оздоровительными, познавательными целями. При организации круизов используется морской и речной транспорт, осуществляющий международные и внутренние перевозки пассажиров. Речные круизы организуются на традиционных и специальных маршрутах. Продолжительность экскурсионно-прогулочных маршрутов не превышает одних суток.

На территории Вологодской области основной поток круизных теплоходов проходит через Волго-Балтийский канал и Северо-Двинскую водную систему (от г. Кириллов до г. Великий Устюг). Поэтому дальнейшие перспективы развития данного вида туризма связаны с расширением на этих

направлениях соответствующей инфраструктуры. В регионе используется пять причалов для стоянки теплоходов. На Волго-Балтийском пути в области существует около 20 теплоходных стоянок [3]. Волго-Балтийский водный путь проходит через г. Череповец и Кирилловский район, которые имеют статус центров водного экскурсионного туризма области. Данные муниципалитеты оборудованы причалами, позволяющими принимать комфортабельные многопалубные теплоходы.

Активизации водного экскурсионного туризма будет способствовать реализация проекта «Туристская дестинация «Белоозеро», объединяющего Кирилловский, Белозерский и Вашкинский районы. В настоящее время туристы останавливаются только в Кирилловском районе и не могут сделать остановку в г. Белозерске и п. Липин Бор. Поэтому важным является введение в действие нового современного причала в Белозерске, имеющего необходимые условия для приема судов высокого класса.

Большой популярностью среди туристов пользуются речные круизы в восточные районы области (Вологда – Тотма – Великий Устюг), организуемые на небольших однопалубных судах. Однако организация такого водного маршрута возможна только в период высокой воды.

Осуществлять водные туры экскурсионного характера возможно также посредством маршрута «Вологда – Кириллов – Белозерск – Вологда», который проходит по заповедным местам северо-запада Вологодчины. Кроме того, в Белозерске, наиболее востребованным у туристов, путешествующих на теплоходе, является маршрут «В Русь изначальную». При этом гостям предлагают костюмированные программы, предполагающие знакомство с бытом и традициями жителей Белозерья в эпоху Древней Руси в интерактивных музеях «Княжеская гридница» и «Длинный дом викингов».

Эффективно развивать водный экскурсионный туризм возможно на территории Шекснинского, Вытегорского и Череповецкого районов. Среди любителей сплавления по рекам на плотах и катамаранах популярны маршруты по рекам Андома, Водла, Сухона, которые изобилуют природными и культурными достопримечательностями. Для стимулирования деятельности по организации речных сплавов целесообразно развивать следующие маршруты:

- по Онежскому озеру с посещением геологического памятника федерального значения, пятидесятиметрового обрыва Андомы горы, действующего мужского Муромского монастыря (д. Устье - Муромский монастырь);
- по водоёмам Вытегорского района (реки Вытегра, Ошта, Онежский обводной канал, озера – Онежское, Великое, Мегорское, Кедринское, Игумново, Карасозеро);
- по Тудозеру (рекреационный, водный маршрут);

- к ландшафтному заказнику АтЛеКа – одной из двух в мире, единственной в России точке сочленения водных систем Европы;
- к уникальному озеру-воронке – истоку реки Ужла, глубина которого более 45 м;
- к одному из 3-х самых больших камней области – валуну «Пирамида»;
- на остров Спас-Каменный (по р. Кубене и Кубенскому озеру);
- маршрут с остановками у фонтанирующего источника и мыса «Бык» (д. Стрелка – п. Полдорса – Опоки – д. Кичуга – г. Великий Устюг);
- сплав по р. Сухоне: г. Тотьма – г. Великий Устюг.

Определить уровень потенциала развития водного экскурсионного туризма позволяет индекс наличия причалов на территории области [2]. Причалы, оборудованные для приема круизных судов, имеют Кирилловский, Вытегорский, Шекснинский районы и г. Череповец (табл. 1). Среди них наибольшим потенциалом развития водного экскурсионного туризма отличается Кирилловский район, в котором функционируют две круизные стоянки.

**Таблица 1 - Индекс, определяющий потенциал развития водного экскурсионного туризма в муниципальных образованиях Вологодской области**

Субъекты	И прич	Ранг
Кирилловский	1,000	1
Вытегорский	0,500	2-4
г. Череповец	0,500	2-4
Шекснинский	0,500	2-4

Для формирования дестинаций водного туризма можно выделить следующие территории:

- Вытегорский район;
- Кирилловский, Белозерский, Вашкинский районы;
- Череповецкий, Шекснинский районы;
- Вологодский, Усть-Кубинский районы.

При этом возможностями для организации водных экскурсий обладают все территории, расположенные в акваториях рек и озер области. Однако эффективному осуществлению водных экскурсионных туров препятствуют следующие трудности:

- отсутствие соответствующей инфраструктуры, позволяющей принимать большие круизные теплоходы;
- недостаток привлекательных для туристов программ в местах остановки речных судов.

Активизация водных видов отдыха в регионе связана прежде всего со строительством специализированных баз отдыха с необходимой инфраструктурой в районах, располагающихся в акваториях озер и

водохранилищ.

### **Использованные источники**

1. Бабкин, А.В. Специальные виды туризма /А.В. Бабкин. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. – 252 с.
2. Орлова, В.С. Основные направления развития туризма в муниципальных образованиях Вологодской области: отчет о НИР / В.С. Орлова, Е.Г. Леонидова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2011. – 140 с.
3. Удержаться на плаву. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.tourbus.ru>

*Осипова Д.В.  
магистр 1 курса  
направление Финансовый менеджмент  
Зюзина Н.Н., к.э.н.  
доцент  
Липецкий филиал  
Финуниверситет  
Россия, г. Липецк*

## **СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ И ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК СРЕДСТВО ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

## **STATE INDUSTRIAL INFRASTRUCTURE IN RUSSIA AND THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A MEANS OF IMPROVING ITS**

**Ключевые слова.** Государственно-частное партнерство, инфраструктура, сотрудничество.

**Keywords.** Public-private partnerships , infrastructure , cooperation

**Аннотация.** В данной статье исследуются проблемы становления государственно-частного партнерства на современном этапе развития российской экономики.

**Annotation.** This article examines the problem of formation of public-private partnerships at the present stage of development of the Russian economy

В последние годы во всем мире происходят значительные институциональные изменения в отраслях, которые раньше всегда находились в государственной собственности и государственном управлении: электроэнергетике, автодорожном, железнодорожном, коммунальном хозяйствах, магистральном трубопроводном транспорте, портах, аэропортах. Правительства передают во временное долго и среднесрочное пользование бизнесу объекты этих отраслей, оставляя за собой право регулирования и контроля их деятельностью.

В современном понимании ГЧП - это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях

реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и научно-исследовательских конструкторских работ (НИОКР) до обеспечения общественных услуг. Как правило, каждый такой альянс является временным, поскольку создается на определенный срок в целях осуществления конкретного проекта и прекращает свое существование после его реализации.

Комплекс отраслей производственной инфраструктуры (электроэнергетика, автомобильные и железные дороги, порты, аэропорты, трубопроводный транспорт, коммунальное хозяйство) является наиболее уязвимым местом российской экономики. Его состояние - источник возможных структурных, техногенных и иных кризисов и катастроф. Основные фонды крайне изношены. За последние 10-15 лет практически не осуществлялось инвестиций в развитие инфраструктуры, не строились новые мощности. Даже в условиях продолжающегося в течении последних нескольких лет экономического роста в России не наблюдается адекватного увеличения производства и массивного притока инвестиций в производственную инфраструктуру.

Важнейшими причинами такой ситуации с точки зрения автора являются:

- 1) недостаток бюджетных средств для обеспечения расширенного воспроизводства в отраслях инфраструктуры;
- 2) институциональная неготовность собственника (государства и муниципальных образований) к передаче определенных прав на инфраструктуру бизнесу ( в первую очередь в рамках ГЧП);
- 3) высокие риски инвестирования в капиталоемкие объекты при отсутствии гарантий государства.

Модернизация построенной еще при советской власти производственной инфраструктуры, осуществление крупных проектов по строительству автомобильных и железнодорожных магистралей, портов, аэропортов, энергетических и коммунальных систем в России возможно только с привлечением отечественного и международного капитала на базе ГЧП. Другого рационального и к тому же хорошо проверенного в международной практике решения этой проблемы наше государство, испытывающее недостаток бюджетных средств, просто не может найти.

В России необходимо избавиться от своеобразной "детской болезни правизны в капитализме", в соответствии с которой только частная компания эффективна, а государство является неэффективным собственником по определению. Если брать в качестве критерия эффективности прибыль, то в большинстве случаев это так. Но при объективном экономическом анализе нельзя смешивать эффективность с точки зрения хозяйствующего субъекта и эффективность для общества. То, что может быть эффективным для частной

компании, вовсе не означает автоматически эффективность для общества. И наоборот: частная компания, например, никогда не станет держать избыточные мощности и дублирующие сети, она их выведет из оборота как неэффективные, а государство в интересах общества, хоть и с повышенными издержками производства, может и должно иметь "запас прочности", достаточный для работы сетевых систем в чрезвычайных ситуациях.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон № 225-ФЗ "О соглашениях о разделе продукции". Ст. 2. П.1.
2. В.В. Путин. Вступительное слово на XIV съезде Российского союза промышленников и предпринимателей. Москва 16 ноября 2004 года.
3. Глумов Е.А. Закон о государственно-частном партнерстве: необходимость принятия и предмет регулирования // Корпоративный юрист. – 2012. – № 5.
2. 4. Зусман Е.А. ГЧП в условиях экономического кризиса: новые тенденции развития // Эксперт. – 2014. – № 42.
5. Фаттахова А.Р., Хакимова С.Д. Государственно-частное партнерство как механизм развития внутреннего туризма // Казанский экономический вестник. 2015. - №1(15).

*Осипова О.С.  
студент 1 курса  
институт Экономики и Управления  
Служаева А.Ю.  
студент 1 курса  
институт Экономики и Управления  
Самородова Л.Л.  
научный руководитель, доцент  
кафедра «Экономики»  
Кузбасский государственный технический университет  
имени Т.Ф. Горбачева  
Россия, г. Кемерово*

### **УЧАСТИЕ РОССИИ В МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ**

**Аннотация:** В статье рассматриваются мировые интеграции, членом которых является Россия. Анализируются структуры управления, организационные и правовые аспекты данных объединений.

**Ключевые слова:** интеграция, международная экономическая организация, консенсус, страны – участники, Конституция.

Интеграционные процессы в настоящее время охватывают почти все континенты, в результате чего появляются многочисленные региональные, межрегиональные торгово-экономические группы.

Под «интеграцией» понимается возникновение новой общности из

отдельных друг от друга частей. Интеграция – это процесс объединения частей в некоторую целостность. Интеграция основывается на общих экономических и политических интересах государств – участников групп. Она позволяет извлекать выгоды из глобализации при более низких издержках, помогает развитию экономики и росту благосостояния стран-участников, поддержанию политической стабильности в регионе, и укреплению позиций данного союза в мире.

Интеграция начинает свое действие, когда страна считает правильным присоединиться к экономической организации. В таких организациях объединяются страны, которые стремятся к общим целям в сфере развития экономики. Основной метод – либерализация торговли и координация экономических политик, которая осуществляется в создании стандартов, предотвращающих дискриминацию и вводящих в отношении иностранных поставщиков принцип благоприятствуемой нации (предоставление одинакового статуса всем иностранным поставщикам) [1].

В развитии рыночной экономики важную роль играет создание устойчивых внешнеэкономических связей, к важнейшим направлениям которой относятся интернационализация производства с привлечением иностранных инвестиций и международная торговля.

Экономика России имеет конкурентные преимущества, создающие возможность эффективного участия в международных экономических интеграциях. К ним относятся:

- высококвалифицированная и дешевая рабочая сила;
- внешняя торговля с развивающимися странами;
- большое количество свободных производственных площадей;
- наличие уникальных передовых технологий в ряде отраслей.

*Россия является участником многих международных экономических организаций, например: ЕвразЭС, Таможенный союз, ШОС, ВТО и др.*

*Таможенный союз.* Участники союза – Армения, Казахстан, Киргизия, Россия, Белоруссия. Кандидатами на членство являются Тунис, Сирия, Таджикистан. Целям создания Таможенного союза являлись: во-первых, формирование общей территории, в которую будут входить несколько государств, и отмена всех пошлин на продукцию на их территориях. Во-вторых, защита собственных интересов государств и рынков, от вредной, недоброкачественной продукции. Принятый Таможенный кодекс определил структурные и правовые аспекты управления и взаимодействия стран. *Высшим органом союза* являлся Высший евразийский экономический совет, в составе которого входили представители стран-участниц Единого экономического пространства на уровне главы государств и правительств Таможенного союза. Решения должны были приниматься консенсусом, и с согласия России [2]. Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) как исполнительный орган Таможенного союза, состояла из Совета и Коллегии комиссии, каждый член которых имел один голос. Коллегия Комиссии, где

Высшим советом назначалось по три представителя от каждой стороны, вел всю повседневную организационную работу. Совет Комиссии, где участвовали по одному представителю от каждой стороны, решал общие вопросы и мог отменять решения, принятые Коллегией Комиссии. Решения принимались консенсусом или, в особых случаях, квалифицированным большинством в 2/3 голосов. Таможенный кодекс определил и дату окончания действия комиссии, которая наступила 1 июля 2012 года. На основе этого союза была создана более серьезная организация, имеющая намного больше полномочий и, соответственно, больше людей в своем штате, чтобы полностью контролировать все процессы. 1 января 2012 года официально начала свою работу Евразийская экономическая комиссия (ЕврАзЭС).

*Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС)* – это международная экономическая организация, организованная с целью формирования совместного рынка на базе формально принятых договоров об ассоциации свободной торговли и о таможенном объединении, участниками которой являются Россия, Казахстан, Белоруссия, Киргизия и Таджикистан и Армения. Высший орган – Межгосударственный совет, в составе которого руководители стран и правительств сообщества, где решения принимаются при помощи *консенсуса*. Главным исполнительным органом является Интеграционный комитет, в состав которого входят заместители глав правительств ЕврАзЭС. К главным задачам комитета относится обеспечение взаимодействия органов ЕврАзЭС, где решения принимаются в 2/3 голосов. Количество голосов при принятии решений в Интеграционном комитете соответствует взносу каждой стороны в бюджет сообщества.

*Организация Договора коллективной безопасности (ОДКБ)* – военно-политическое объединение, которое ставит перед собой вопросы противодействия международному терроризму, гуманитарным катастрофам, транснациональной организованной преступности, наркобизнесу, военным угрозам, терроризму, нелегальной миграции, коллективного реагирования на чрезвычайные ситуации. Участники организации: Россия, Казахстан, Таджикистан, Киргизия и Армения. Узбекистан, Азербайджан и Грузия вышли из него по различным причинам. Участники ОДКБ поддержали действия России против Грузии в 2008 г. путем принятия пустой декларации, и не признали Абхазию и Южную Осетию самостоятельными государствами. Особое положение занимает и Белоруссия, Конституция которой запрещает использовать белорусские вооруженные силы за пределами Республики. К достижениям ОДКБ можно отнести создание в 2009 г. Коллективных сил оперативного реагирования и совместной учебно-тренировочной базы в Манасе. В ОДКБ предусмотрен ряд органов межведомственного сотрудничества, принимающие решения *консенсусом*, и потому оказывать влияние на право России они не могут.

*Шанхайская организация сотрудничества (ШОС)*. Направлением организации является поддержание дружественных отношений в регионе Центральной Азии. Были созданы членства, такие как: *страны-участники* (Россия, Казахстан, Таджикистан, Киргизия, Узбекистан, Китай; *страны-наблюдатели* (Индия, Иран, Пакистан, Афганистан, Монголия), принимающие участие в заседаниях органов организации, получают бумаги, и иногда выступают, обозначая свои позиции; *страны-партнеры по диалогу* – (Шри-Ланка, Белоруссия, Турция), вступающие в контакт с организацией по отдельным вопросам. Приглашения к участию в мероприятиях организации рассылаются государствам и международным организациям (ООН, ЕврАзЭС, СНГ, АСЕАН). В ШОС существует разветвленная организационная структура: Совет министров иностранных дел; Секретариат, возглавляемый Генеральным секретарём; Совет глав государств; Межбанковское объединение; Региональная антитеррористическая структура; Совет глав правительств; Совещания руководителей министерств и ведомств; Совет национальных координаторов. Решения в организации принимаются на основе *консенсуса*. Участие России в ШОС не может привести к изменениям, которые не приняты Россией добровольно.

*Всемирная торговая организация (ВТО)* – международный орган, созданный для выполнения соглашений «Марракешский пакета». Главным принципом организации является предоставление всем лицам, действующим на рынке, общих условий существования. Принимающее государство должно ограничивать компании, которые уже заняли монополистическое положение на рынке. Задачи организации состоят в: оказании помощи в упорядочении процесса торговли в рамках системы; объективном урегулировании торговых споров между правительствами; организации торговых переговоров. В основе лежат 60 соглашений ВТО – главные правовые нормы политики международной коммерции и торговли. Принципы, на которых основаны эти соглашения, включают отсутствие дискриминации, поощрение конкуренции; свободные условия торговли и дополнительные положения для менее развитых стран. Целью является борьба с протекционизмом. Россия должна принимать существенные меры, так как на протяжении долгого времени ставка в нашей экономике делалась на крупных лидеров. Метод борьбы с монополиями на мировом рынке осуществляется с помощью таможенных пошлин, как средство защиты национального предпринимателя от иностранной конкуренции. Присоединение России свидетельствует о том, что она должна следовать установленным правилам борьбы с иностранной конкуренцией. Точные обязательства России описаны в Протоколе о присоединении – документ, который содержит сведения по нескольким тысячам товарных позиций. Правила ВТО не касаются добычи и продажи исчерпаемых природных ресурсов; сырьевых товаров, которые занимают крупные сегменты на

мировом рынке, торговля которыми определяется специальными товарными соглашениями. Наиболее существенные изменения правового режима доступа и работы иностранных лиц на рынке России должны произойти в сфере финансовых, телекоммуникационных и страховых услуг. Одним из затруднений в применении права ВТО является правоприменительная практика. Об этом свидетельствует уже немалый опыт существования в нашей стране некоторых законодательных актов [4].

Первые положительные результаты вступления России в ВТО получили производители цветных металлов. Россия отказалась от экспортных пошлин на биржевые металлы: медь, никель и алюминий. Уже через четыре года экспортные пошлины будут обнулены, и это хорошо скажется на финансовых показателях и конкурентоспособности таких компаний как РУСАЛ, Норильский никель, УГМК.

Положительным для России оказалась возможность цивилизованно, в правовом поле отстаивать интересы страны на международных рынках и использовать инструменты антидемпинговых расследований ВТО. В Минэкономразвития России подчеркивают, что присоединение РФ к ВТО обеспечивает стабильность условий выхода на внешние рынки, устранение дискриминации в торговле и возможность равноправного участия России в формировании правил международной торговли [5].

Сбылись прогнозы до вступления в ВТО, о том, что больше всего в России пострадают аграрная отрасль, машиностроение, легкая промышленность, металлургия. Отраслевые ассоциации свидетельствуют, что в животноводстве, в производстве свинины, мяса птицы, говядины, в производстве молока в основном все предприятия находятся в убытках, рентабельных не осталось. В результате отмены квот на ввоз мясопродуктов в страну; хлынуло сырье самых разных производителей, в том числе и недобросовестных. В стране возник переизбыток мяса, в том числе за счет некачественной и зараженной продукции, конкуренция в сельском хозяйстве значительно возросла, и ни одна отрасль не получила возможностей на внешних рынках, что является отрицательным результатом вступления.

Выправить положение оказалось возможным с введением европейских санкций против России, и на фоне этого целевой установкой на импортозамещение. Так, В 2015 году рост продукции в сельском хозяйстве составил 4%.

Также вступление РФ в ВТО негативно сказалось и на легкой промышленности, в том числе, на рынках одежды и обуви. Цены на товары остались прежними, но рынок насыщен продукцией низкого качества. [5]

*Союзное государство Белоруссии и России.* Договор о создании Союзного государства был подписан 8 декабря 1999 г., а затем успешно ратифицирован парламентами государств и 26 января 2000 г. уже состоялся обмен ратификационными грамотами. Договор вступил в силу. В ст.3 говорится, что «Союзное государство базируется на принципах суверенного

равенства государств - участников, добровольности, добросовестного выполнения ими взаимных обязательств», то есть на принципах международного права. По ст.6 каждое государство - участник сохраняет с учетом добровольно переданных Союзному государству полномочий *суверенитет, независимость, территориальную целостность, государственное устройство, Конституцию, государственный флаг, герб и другие атрибуты государственности*. Страны-участники сохраняют свое членство в ООН и других международных организациях. Законодательство Союзного государства стоит примерно на одной позиции, что и международное право, вводимое статьей 15 (часть 4) Конституции РФ. Законы и декреты Союзного государства «подлежат прямому применению на территории каждого государства-участника», а «постановления являются обязательными во всех своих частях для того государства, физического или юридического лица, которому они адресованы» [4]. Эти акты применяются только при наличии пробела в национальном праве и если они не противоречат Конституции. Создана разветвленная бюрократическая структура органов, полномочия которых ограничиваются совместными программами, на финансирование которых расходуются средства из бюджета Союзного государства.

Таким образом, тенденция к интеграции становится весомым явлением в мире, и Россия активно участвует в различных региональных и межрегиональных организациях. С одной стороны, интеграция предполагает устранение национальных барьеров для создания рынка больших масштабов, с некоей общей моделью хозяйственного поведения, формирует наднациональные структуры экономического и политического управления. С другой – интеграция должна быть социально ориентирована: развитие экономик должно способствовать росту благосостояния участвующих стран, достижению и поддержанию политической стабильности в регионе, а также укреплению позиций группировки в мире.

#### **Использованные источники:**

1. Россия в интеграционных объединениях: приобретения и потери. – Режим доступа: <http://e-notabene.ru> (дата обращения 29.03.16г)
2. Роль России в международной интеграции. – Режим доступа: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=824987> (дата обращения 29.03.16г)
3. Организация Договора о коллективной безопасности (ОДКБ)– Режим доступа: <http://mydocx.ru/7-38617.html> (дата обращения 01.04.16г)
4. Калачян, К. К.Союзное государство Белоруссии России (международно-правовые проблемы создания) / К.К. Калачян // Право: Теория и Практика. – Режим доступа: <http://www.yurclub.ru/docs/pravo/1103/1.html> (дата обращения 2.04.16г)
5. Железин А. В. Первые итоги вступления России в ВТО // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2014. – [№ 1](#). – С. 38-

40. – Режим доступа: <http://www.gramota.net/materials/1/2014/1/9.html> (дата обращения 24.04.16г.)

*Осипян Ю.Н. к.с.-х.н.  
старший преподаватель  
кафедра информационных технологий,  
экономики и финансового права  
Зайковский Б.Б., к.э.н.  
доцент  
кафедра информационных технологий,  
экономики и финансового права  
РГСУ  
филиал в г. Анапа*

### **УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация. В статье описаны основы управления финансовыми ресурсами организации. Отсутствие тщательно аргументированной политики управления финансами приводит к снижению результативности работы.

Ключевые слова. Управление, финансы, ресурсы, активы

В данной экономической обстановке основой устойчивого состояние предприятия служат его финансовые ресурсы. Они отображают такое положение финансовых ресурсов, при которых, свободно пользуясь денежными активами, может путем результативного их применения установить систематизированный процесс выпуска и продажи товаров, а также сократить до минимума расходы на его обновление и увеличение.

Безубыточная работа любой организации находится под воздействием определенных условий, главным из которых считается присутствие нужной величины активов предприятия. В обстановке конкурентной среды результативность выпуска считается главенствующим фактором, который позволяет предприятию занять основные позиции в своем секторе структуры рынка.

Все вышесказанное сильно поднимает роль исследования их экономического положения, наличия на счете, размещения и использования монетарных активов. Организациям в современное время кризисной экономики, когда виден процесс спада производственной сферы и колоссального сокращения инвестиции в производство, для динамичной работы нужно уметь прогнозировать свою прошлую деятельность, для того, чтобы не иметь повторения ошибочных моментов и использовать положительные факторы, и вести плановую деятельность дальнейшей работы, а также иметь возможность вырабатывать меры по улучшению своей работы.

Итак, вопросы грамотной организации финансовых ресурсов и увеличения результативности их применения, остро встают перед

организациями, поскольку решение этих вопросов можно считать залогом по обеспечению непрерывного производственного процесса и одним из элементов доходного выпуска.

Финансы предприятий формируются в процессе экономико-производственной работы и использования денежных активов для реализации своих производственных, финансовых и социальных целей, а также могут служить перераспределению в централизованные фонды.

Как раз через функцию управления, и его итоги деятельности просчитается результативность и профессионализм управленческих работников, менеджеров, административного аппарата. Их работа влияет на такие показатели, как прибыльность, цена капитала, оплата труда, сумма дивидендов, размеры инвестиций, расходы на социальную сферу.

Менеджмент финансовыми активами организаций использует финансовые ресурсы. Финансовые ресурсы организации – это система управления финансовыми ресурсами организации, предназначенная для организации взаимодействия отношений в области финансов, фондов денежных фондов и монетарных активов. А также для взаимной связи между активами организации, средствами и источниками денежных активов (пассивов), для результативного действия на итоговые результаты, определяемые организацией, в соответствии с требованиями экономических нормативов, законодательных и правовых документов государства, положений финансовой науки, а также профессиональными данными и опытом персонала.

Процесс менеджмента финансовыми ресурсами фирмы предполагает разрешение ряда вопросов, которые считаются, по сути, целями финансовой стратегии [32, с.134]:

- платежеспособность и ликвидность организации;
- прибыльность и доходность его работы;
- финансовая состоятельность персонала и владельцев, а в

условиях ориентированной на социальные нужды экономикой политики – и социальная обеспеченность.

Осуществление основной задачи подразумевает совершенствование активов организации, его внеоборотных и оборотных средств, а также тех монетарных источников и активов, по средствам которых сформированы эти активы. Данный момент подразумевает снабжение организации нужными денежными средствами с точки зрения, как их количества, то есть удовлетворения потребности, так и оптимизации источников монетарных активов.

Главными особенностями методологии финансового исследования считаются: применение системы аналитических расчетных показателей, всесторонне характеризующих финансовую и хозяйственную работу организации; исследование причин динамика этих расчетных коэффициентов; измерение и выявление взаимосвязей между показателями.

Горизонтальный анализ (временной) – отличается сравнением любого из элементов отчетности с соответствующей строкой прежнего отчетного года, основывается на составлении одной или нескольких табличных форм, в них ряд абсолютных балансовых коэффициентов дополняются формы, так и динамику ее различных расчетных коэффициентов. В ходе горизонтального исследования определяются абсолютные и относительные динамика величин разных пунктов баланса за текущий год.

Вертикальная оценка (структурная оценка). Цель вертикального исследования баланса – вычисление удельного веса различных статей баланса, то есть выявление структуры активов и пассивов на установленный период.

Трендовый анализ – это процесс сравнения каждой строки отчетности со строкой предшествующих лет и определение тренда, то есть главной тенденции изменения коэффициентов, очищенной от случайных воздействий и индивидуальных особенностей различных годов. По средствам тренда составляются вероятные показания расчетных коэффициентов в будущем, а, следовательно, делается перспективный, прогнозный анализ показателей.

Оценка относительных расчетных коэффициентов (коэффициентная оценка) сводится к изучению уровней и динамики относительных расчетных коэффициентов экономического состояния, рассчитываемых как отношения сумм статей баланса или других абсолютных расчетных коэффициентов, получаемых на основании отчетности или данных бухгалтерского учета. При оценке экономических показателей их величины сравниваются с базисными суммами, а также изучается их динамика за текущий год и за ряд смежных отчетных лет.

Анализ экономического положения предприятия считается значимым инструментом определения его места в рыночной сфере. Экономическое положение считается общим термином, который зависит от большого количества факторов и охарактеризовано комплексом коэффициентов, которые отражают наличие и размещение активов, истинные и вероятные экономические возможности.

Таким образом, особым условием для успешной работы организации считается проведение исследования его деятельности, и выработка на основании результатов исследования мер по применению выявленных резервов. Представленные выше способы позволяют проводить исследование финансовой и производственной работы и получить комплексную информацию о экономическом состоянии организации.

Большое влияние на формирование политики финансов организация располагает выбором политики амортизации. Организация имеет возможность применять методы ускоренной амортизации, увеличивая этим расходы, произвести переоценку внеоборотных средств с учетом рыночной цены или по рекомендуемым показателям, что опять повлияет на издержки выпуска, на размер налогов на активы, а, следовательно, на долю прочих

расходов. Кроме того, количество амортизационного фонда влияет и на налогооблагаемый доход предприятия.

Организация устойчивой и гибкой системы менеджмента финансовыми активами, которая будет направлена на разрешение проблем кредитной, бюджетной, инвестиционной политики, разрешит значительного форсировать преобразование функционирования организации. Работа данной структуры может потребовать близкого содействия сбытовых, маркетинговых, производственных и прочих отделов предприятия. Новой системе по экономическому планированию надлежит быть нацеленной на ряд следующих мер:

1. Увеличение способности к управлению и адаптированности предприятия к модификациям на различных рынках в экономике.
2. Организация оперативного получения информации о нужности изменения стратегии и тактики менеджмента финансовых активов.

Таким образом, внедрение систем полного экономического планирования делает организацию «прозрачным» в информационном плане для банковских учреждений и инвестиционных фирм, что способствует расширению возможностей нашей фирмы в выдаче ей кредитов длительного срока.

#### **Использованные источники:**

1. Зайковский, Б.Б. Разработка динамической модели изменения объемов сельскохозяйственной продукции в течение производственного цикла [Текст] / Б.Б. Зайковский // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) Южный федеральный университет (Ростов-на-Дону). – 2007. – Том 5 № 3-3. – С. 80-83.
2. Зайковский, Б.Б. Динамическая модель себестоимости произведенной сельскохозяйственной продукции [Электронный ресурс] / Б.Б. Зайковский // Российский экономический интернет-журнал. – Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка. – 2007. №2 – Режим доступа: // <http://www.e-rej.ru/Articles/2007/Zaikovsky.pdf>. – [Загл. с экрана].
3. Милета Е.А. Значимый финансовый результат эффективной деятельности организации [Текст] / Е.А. Милета // Экономика и предпринимательство. – 2015. № 3-2 (56-2). – С. 385-388.
4. Милета Е.А. Сущность и роль экономического анализа в обеспечении эффективности деятельности предприятия [Текст] / Е.А. Милета, В.Н.Елисеева // Социальные науки. – 2015. Т. 1. № 1-1 (4). – С. 68-71.
5. Милета Е.А. Особенности организации финансового планирования [Текст] / Е.А. Милета, В.Н.Елисеева // Социальные науки. – 2015. Т. 1. № 1-1 (4). – С. 68-71.

*Палаткин Ю.С.  
студент 1 курса магистратуры  
факультет «Экономика и управление» (ИНЭК)  
ФГБОУ ВПО УГАТУ  
Россия, г. Уфа*

## **ИНДЕКС ПРОЦВЕТЕНИЯ СТРАН МИРА ИНСТИТУТА LEGATUM**

Аннотация: В данной статье описывается суть индекса процветания стран мира, а также анализируются его показатели по трем мировым сверхдержавам;

Ключевые слова: индекс, капитал, экономика, держава, динамика

*Palatkin Yuriy Sergeevich  
Student  
1 course magistrty, faculty of economics and management  
FGBOU VGO USATU  
Russia, Ufa*

## **THE LEGATUM PROSPERITY INDEX**

Annotation: In this article the meaning of the prosperity index is described, and different indicators in different world leading countries are analysed;

Key words: index, capital, economy, power, dynamics

Индекс процветания стран мира Института Legatum (The Legatum Prosperity Index) — это комбинированный показатель, который измеряет достижения стран мира с точки зрения их благополучия и процветания. Выпускается с 2006 года британским аналитическим центром The Legatum Institute, являющимся подразделением международной инвестиционной группы Legatum. [1]

Актуальность расчета данного индекса обусловлена тем, что изучение общественного благополучия, его развития в глобальном масштабе и выявления тенденций в мире.

Индекс составляется на основе различных 79 показателей, объединенных в восьми категориях, которые отражают различные аспекты жизни общества и параметры общественного благосостояния:

1. Экономика.
2. Предпринимательство.
3. Управление.
4. Образование.
5. Здравоохранение.
6. Безопасность.
7. Личные свободы.
8. Социальный капитал.

Рейтинг каждой страны определяется путем вычисления средневзвешенного значения указанных индикаторов, каждый из которых

определяется в качестве основы процветания. Показатели базируются на статистическом анализе, социологических исследованиях и экспертных оценках участников опроса. Статистические данные, используемые в рейтинге, получены из Организации Объединённых Наций, Всемирного банка, Организации экономического сотрудничества и развития, Всемирной Торговой организации, Gallup, Economist Intelligence Unit, IDC, Pyramid Research и других институтов. В редакционный совет издания Индекса входят представители ряда ведущих университетов и исследовательских центров. Подробное описание методологии формирования Индекса и источников данных для него приводится в ежегодном выпуске рейтинга по результатам очередного сравнительного исследования.[2]

В таблице 1 представлены значения показателей индекса процветания для Соединенных Штатов Америки, Китайской Народной Республики и Российской Федерации:

Таблица 1 – Показатели индекса процветания мировых сверхдержав

Страна	Экономика	Предпринимательство	Управление	Образование	Здоровье	Безопасность	Личные свободы	Капитал	Итого
<b>2012</b>									
США	20	12	10	5	2	27	14	10	12
Россия	62	50	118	27	48	97	119	71	66
Китай	11	66	65	50	67	101	128	29	55
<b>2013</b>									
США	24	13	11	5	2	31	16	9	11
Россия	50	47	115	26	44	98	114	62	61
Китай	7	66	65	54	68	92	111	25	51
<b>2014</b>									
США	17	11	12	11	1	31	21	7	10
Россия	57	46	113	37	44	96	124	67	68
Китай	6	65	66	61	66	97	117	24	54

Как мы можем видеть, динамика основных держав мира по данному индексу заметна. За 3 года США продвинулись вперед почти по всем показателям, не считая ощутимого спада по индексам безопасности и личных свобод и с 12 места по сумме индексов переместились на 10е.

Китай также заметно улучшил позиции по большинству показателей, но сильно просел по показателю качества образования. Также стоит отметить его низкие позиции по показателю личных свобод, которые, однако растут в натуральном отношении. В целом общий индекс процветания по Китаю за три года сдвинулся вперед лишь на одну позицию.

Россия также продвинулась вперед по некоторым показателям, однако ее настиг большой спад в секторах предпринимательства, безопасности и личных свобод. В целом страна снизилась в мировом рейтинге на две позиции. Это связано с тем, что в целом тенденция по миру восходящая, множество стран по вышеозначенным индексам продвигаются вперед, что и дало отрицательный эффект в динамике.

Стоит отметить и более поздние данные. Россия по всем показателям улучшила свои позиции, поднявшись на десять пунктов по сравнению с прошлым годом. Чего нельзя сказать о Соединенных Штатах: наши западные партнеры в 2015 году опустили на одну строчку.

По словам ученых, улучшение позиций России произошло во многом из-за высокого уровня доверия к Владимиру Путину, а это поддерживает эффект сплоченности нации, сообщает *The Washington Post*. [3]

Исследователи отметили, что со времени присоединения Крыма рейтинг одобрения действий правительства вырос на 27%. Кроме того, россияне начали больше доверять армии (на 13%), выборам (на 21%) и финансовым институтам (на 6%). Также жители России теперь в большей степени удовлетворены жизнью, чем раньше: согласно опросам, этот показатель за год вырос на 13%. [4]

В то же время ученые констатируют факт ухудшения ряда показателей Соединенных Штатов. Так, граждане США начали больше беспокоиться за свою безопасность. Причиной тому послужили многочисленные массовые убийства, произошедшие в этом году в стране.

Швейцария 3-й год подряд занимает 2-е место в рейтинге по уровню процветания, а на 1-е уже 7-й год подряд выходит Норвегия. Дания поднялась с 4-й позиции, на которой она была в прошлом году, на 3-ю.

Швейцария показывает особенно хорошие результаты (а на настоящий момент даже лучшие чем Норвегия) по субиндексам: управление (1 место), экономика (2 место), здравоохранение (3 место), а также предпринимательство и перспективы экономики (3 место). Исследование также выявило другую важную информацию: 96% опрошенных согласны с тем, что в Швейцарии можно полагаться на других в случае необходимости, 81,8% опрошенных чувствуют себя в безопасности в одиночку на улицах в ночное время. Последнее, безусловно, в значительной степени способствует международной привлекательности страны. [5]

В процессе своего расширения за рубеж организациям следует рассматривать наиболее процветающие страны. В этом контексте Швейцария остается одним из лучших вариантов.

#### **Использованные источники:**

1. «Уровень экономического развития как фактор роста качества жизни населения» - статья Бесчастновой Н.В. из сборника «Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков» - Сборник материалов Всероссийской

- молодежной научно-практической конференции. 2015. С. 27-31;
2. [https://www.hse.ru/jesda/mathbase/databases/db\\_36](https://www.hse.ru/jesda/mathbase/databases/db_36) - официальный сайт национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»;
  3. <http://www.euroosvita.net/prog/print.php/prog/print.php?id=4395> – центр международных проектов и прикладных информационных технологий «Евро Освита»;
  4. <http://www.s-ge.com/russia/invest/ru/blog/indeks-legatum-ofitsialno-priznaet-protsvetanie-shveitsarii> - официальный сайт программы «Switzerland Global Enterprize»;
  5. <http://newsland.com/user/4297698268/content/rasschitan-indeks-protsvetaniia-stran-mira/4116484> - официальный сайт новостного ресурса Newsland

*Пахомова Ю.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра инженерной экономики*

*Воронежский Государственный Технический Университет*

*Россия, г. Воронеж*

## **УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА УСЛУГ**

В настоящее время информационные технологии используются во всех сферах деятельности, включая рынок услуг. Структурные и институциональные изменения влияют на реорганизацию бизнес-процессов, переосмысление взаимодействия государственного и частного партнерства, организацию работ, механизмы взаимодействия.

Предприятия разрабатывают инновационные технологии, позволяющие определить пути устранения экономических барьеров. Инновационные разработки учитывают влияние внешнего и внутреннего рынка, усиливая конкурентные воздействия. Технологический прогресс развивается стремительными темпами, намного быстрее институциональных преобразований.

Следовательно, преимущества инновационных технологий заключаются в:

- расширении прав потребителей посредством доступности информационных ресурсов
- предоставлении возможности производства и передачи информации
- в обеспечении средств безопасности в личной коммуникативной активности.

В последнее время происходит расширение относительной доли рынка услуг. Вследствие этого, эффективный способ увеличения дохода – применение алгоритма на основе реинжиниринга бизнес-процесса предприятий. Его преимущества и недостатки, успешный опыт использования на западе в качестве решений стратегических заданий

позволяют применять оптимизацию бизнес-процесса протекающего на предприятии.

Алгоритм состоит из аналитического, творческого, организационного, а также включает пилотный проект.

Согласно аналитическому этапу оптимизация проводится с помощью оценки возможностей реинжиниринга бизнес-процессов

На творческом этапе происходит формирование и совместная творческая деятельность, создается интеллектуальная команда, генерирующая множество новых идей, выбирающая наиболее подходящие для реализации идей и концепции преобразования.

Пилотный проект подразумевает внесение поправок, необходимых для реализации намеченных целей. Этот этап включает использование обновляемого способа при проектировании бизнес-процессов.

Организационный этап позволяет окончательно сформировать бизнес-команду и оптимизировать бизнес-процессы.

Эффективная экономическая деятельность предприятия обеспечивается оптимизацией бизнес-процессов, позволяющими преобразовать организационную структуру предприятия.

Деятельность предприятия сопровождается изменениями в обслуживании, организационных процессах и управлении издержками, призванном оптимизировать экономические результаты предоставления услуг межрегионального уровня, Internet, расширить спектр товаров и услуг.

Локальный рынок услуг позволяет выделить два основных направления реинжиниринга бизнес-процесса предприятия. Первое характеризуется развитием предоставляемого продукта. Второе - управлением формирования финансовых ресурсов предприятия, что позволяет мобилизовать дополнительные финансовые инвестиционные ресурсы и расширить спектр услуг и освоить новые сегменты рыночного пространства.

Предприятия осуществляют внедрение управленческих информационных систем, дающих возможность снизить негативное влияние функциональных иерархий. Молодые предприятия имеют больше возможностей для этого. Новые информационные технологии формируют предприятия с многовариантной, многогранной и синтезированной структурой. Это происходит вследствие внедрения разных методов и средств.

Предприятия стремятся к осуществлению стратегических изменений организационного, экономического, научного и технического направлений в развитии, выбирая методы управления, регулирующие рыночные отношения важных сторон деятельности в ситуации ограничения ресурсов. В связи с этим большой интерес приобретают процессы, регулирующие деятельность, осуществляемую предприятиями и потребителями товаров и услуг, позволяющие сочетать интересы и принципы руководства.

Таким образом, реализации инновационных составляющих должен сопутствовать интеллектуальный, физический, финансовый, кадровый инновационный потенциал предприятия. Бизнес-процессы предприятий на основе стандартизации процесса продажи, систематизированная операционная деятельность способствует повышению доходности и привлекательности продукции, предоставляемой потребителям.

#### **Использованные источники:**

1. Гриценко С.В. Статистическое изучение инновационных процессов на региональном уровне / С.В. Гриценко, Е.А. Шубина // Вопросы статистики. – 2015. - № 8. – С. 65 -73.
2. Пахомова Ю.В. Принципы эффективности функционирования инновационных систем управления на предприятии / Ю.В. Пахомова // Вопросы экономики, организации и управления в хозяйствующих субъектах: межвузовский сборник научных трудов. Воронеж: ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный технический университет». Выпуск 9, 2013. С. 102-104.
3. Митина Н.Н. Стимулирование инновационной активности на уровне региона / Н.Н. Митина, Е.А. Шубина // Проблемы теории и практики управления. - 2014. - №6. – С. 38-41.
4. Пахомова Ю.В. Совершенствование управления развитием регионального рынка услуг сотовой связи / Ю.В. Пахомова // Российский экономический Интернет-журнал. – 2007. - №2. - С.107.
5. Салова Г.Ф. Оценка эффективности инноваций: учеб. пособие / Г.Ф. Салова, Ю.В. Пахомова; ГОУВПО «Воронежский гос. технический ун-т». Воронеж, 2007. - 174 с.
6. Пахомова Ю. В. Прогнозирование в менеджменте: модель развития предприятия сотовой связи / Ю. В. Пахомова // Вестник Воронежского государственного технического университета. - 2014. - Т. 10. - № 5. - С. 125-129.
7. Кавыршина О.А. Инструментарий финансового анализа в системе экономической безопасности предприятия / О.А. Кавыршина // Развитие предприятий машиностроения в России: проблемы, опыт, перспективы: материалы Международ. науч.-практ. конф. – Воронеж: ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный технический университет», 2015. – Ч.2. – С.11-21.
8. Пахомова Ю. В. Роль менеджмента в управлении предприятием сотовой связи / Ю. В. Пахомова // Вестник Воронежского государственного технического университета. - 2014. - Т. 10. - № 3-1. - С. 114-119.
9. Кавыршина О.А. Основы финансового менеджмента: учебное пособие / О.А. Кавыршина; ФГБОУВПО «Воронежский гос. технический ун-т». Воронеж, 2011.

10. Пахомова Ю.В. Совершенствование управления развитием регионального рынка услуг сотовой связи // Российский экономический Интернет-журнал. - 2007. - №2. - С.107.

11. Мяснянкина О.В. Государственно-частное партнерство как инструмент инновационного развития / О.В. Мяснянкина // Проблемы модернизации институтов современного общества : сборник материалов междунауч.-практ. конференции. – М.: Московский университет им. С.Ю. Витте (филиал в г. Воронеже), 2012. – С. 214-217.

*Перевозкина Ю.А.  
студент 4 курса, гр.4423б  
специальность «Экономика»*

*Хромцова Л.С., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
Югорский Государственный Университет  
Россия, г. Ханты-Мансийск*

#### **АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «НК «РОСНЕФТЬ»)**

**Аннотация:** В статье проводится сравнительный анализ баланса с помощью определения ликвидности активов и пассивов в соответствии с российскими стандартами. Исследуются проблемы собственного капитала ОАО «Нефтяная компания «Роснефть».

**Ключевые слова:** анализ, Роснефть, собственный капитал

Россия является одним из лидеров на мировом нефтяном рынке, нефтегазовый комплекс играет важную роль в национальном хозяйстве. ОАО «НК «Роснефть» – одна из крупнейших нефтегазовых компаний, поэтому вопрос о финансовом состоянии подобных предприятий является актуальным. ОАО «НК «Роснефть» в общей системе газоснабжения является субъектом естественных монополий, представлен как газотранспортная и газоснабжающая организация, осуществляющая оптовые закупки и поставки природного газа конечным потребителям. Были проанализированы имущественный потенциал, ликвидность, финансовая устойчивость, показатели активов и рентабельность ОАО «НК «Роснефть».

Общая стоимость имущества за анализируемый период увеличилась по сравнению с 2013 годом составила 8619010544 тыс. рублей (за счет роста дебиторской задолженности и увеличения остатков на расчетных счетах). Основную часть в структуре имущества занимали внеоборотные активы. Объемы дебиторской задолженности снизились на 5 млн. руб. (с 1,3 до 1,9млрд. руб.) за счет оплаты авансов поставщикам и подрядчикам по объектам газификации населенных пунктов и увеличения дебиторской задолженности потребителей за поставку газа. По результатам выявлено, что Общество имеет «тяжелую» структуру активов. Это свидетельствует о высокой чувствительности прибыли к изменениям выручки. Основным

источником формирования имущества Общества являются долгосрочные заемные средства, доля которого в балансе выросла с 50,85% до 59,12%. Сумма долгосрочных обязательств за анализируемый период существенно изменилась за счет выпуска облигаций. Краткосрочные обязательства за анализируемый период выросли на 3млн. руб. В структуре собственного капитала наблюдается снижение с 21,48% до 16,18%. Основным фактором, обусловившим изменение собственных оборотных средств предприятия в динамике, являлась снижение нераспределенной прибыли.

Таблица 1

Анализ ликвидности баланса за 2013-2015 гг.

Группировка активов (критерий – степень ликвидности)

Группа	Наименование	2015г.		2014г.		2013г.	
		Состав, тыс. руб.	Структура, %	Состав, тыс. руб.	Структура, %	Состав, тыс. руб.	Структура, %
A1	Наиболее ликвидные активы	1406688022 5,5	16,35	69956796 2,5	12,2	71438828 4	19,2
A2	Быстро реализуемые активы	1936668777	22,5	13479637 20	21,1	63380369 0,5	16,8
A3	Медленно реализуемые активы	177511923, 5	2,05	10739058 0	1,7	11558023 1,5	3
A4	Трудно реализуемые активы	5098141832	59,1	41685681 55	65	22964718 52	61
БАЛАНС		8619010544	100	63864904 17	100	37602440 58	100

Таблица 2

Анализ ликвидности баланса за 2013-2015 гг.

Группировка пассивов (критерий – степень ликвидности)

Группа	Наименование	2015г.		2014г.		2013г.	
		Состав, тыс. руб.	Структура, %	Состав, тыс. руб.	Структура, %	Состав, тыс. руб.	Структура, %
П1	Наиболее срочные обязательства	13065264 10	15,1	93417870 2	14,6	44144730 7	11,7
П2	Краткосрочные обязательства	82190792 8	9,7	83236103 4	13,1	36472601 9,5	9,8
П3	Долгосрочные обязательства	50954569 56	59,1	32478333 16	50,8	16257812 94	43,2

П4	Постоянные (устойчивые) пассивы	13951192 51	16,1	13721173 66	21,5	13282894 37	35,3
БАЛАНС		86190105 44	100	63864904 17	100	37602440 58	100

Из таблиц 1 и 2 можно сделать выводы, что первое соотношение в 2013 и 2014 годах не соответствует установленному ограничению, а в 2015 году соответствуют. В 2015 году наиболее ликвидные активы (A1) покрывают наиболее срочные обязательства (П1). То есть ОАО «НК «Роснефть» ее способно погасить текущую задолженность кредиторов. По остальным соотношениям указанные ограничения выполняются следующим образом: быстро реализуемые активы (A2) покрывают краткосрочные пассивы (П2) в 2013 и 2014 году, и в 2015 году так же выполняется. Медленно реализуемые активы (A3) не покрывают долгосрочные обязательства (П3) в течение всех трех последних лет. Труднореализуемые активы (A4) не покрывают постоянные пассивы (П4). Из этого можно охарактеризовать ликвидность баланса как недостаточную. Однако следует отметить, что перспективная ликвидность, которую показывает первое неравенство, отражает некоторый платежный излишек.

По результатам анализа ликвидности, невыполнение условия (A4 < П4) свидетельствовало о несоблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, отсутствия у нее собственных оборотных средств. По результатам анализа финансовой устойчивости ОАО «НК «Роснефть», организация являлась не финансово устойчивой, из-за высокого значения заемного долгосрочного капитала.

Данные таблицы 3, показывают финансовые коэффициенты, которые помогают анализировать ликвидность активов ОАО «НК «Роснефть».

Согласно данному коэффициенту наиболее срочные обязательства могут быть покрыты за счет денежных средств на 107% в 2015 году, что свидетельствует о достаточных объемах денежных средств на расчетном счете предприятия.

K2 - показывает способность предприятия расплачиваться по прочей краткосрочной задолженности за счет краткосрочной дебиторской задолженности. В 2015 году этот показатель составлял 2,35. То есть, дебиторской задолженностью на 235% можно покрыть краткосрочную дебиторскую задолженность.

Таблица 3

Значения коэффициентов, характеризующих финансовую ликвидность  
ОАО «НК «Роснефть» за 2013-2015 гг.

Наименование		Абсолютные значения			Темп роста, %		
		2015г.	2014г.	2013г.	2015 к 2014гг.	2014к 2013гг.	2015 к 2013гг.
Локальная ликвидность группы активов	$K_1 = \frac{A_1}{П_1}$	10,76	0,74	1,67	1454	110,4	64,43
	$K_2 = \frac{A_2}{П_2}$	2,35	1,61	1,73	145,9	93,06	135,8
	$K_3 = \frac{A_3}{П_3}$	0,034	0,033	0,07	103,03	47,1	48,57
Ликвидность предприятия	$K_{сов} = \frac{(A_1 + 0,9A_2 + 0,7A_3)}{(П_1 + П_2 + П_3)}$	2,206	0,396	0,661	18,0	166,7	30,0
	$K_{общ} = \frac{(A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3)}{(П_1 + 0,5П_2 + 0,3П_3)}$	11,549	1,505	2,415	13,0	160,5	20,9

КЗ - показывает способность предприятия расплачиваться по долгосрочным заемным средствам за счет реализации запасов и прочих оборотных средств. В 2015 году сумма запасов может погасить только 0,034% долгосрочных займов, коэффициент показывает недостаточный уровень ликвидности по данной группе активов.

К комплексным показателям относятся Ксов, Кобщ.

Ксов - характеризует ликвидность предприятия с учетом фактора реальности поступления денежных средств. Так, 1 руб. всех своих заемных средств ОАО «НК «Роснефть» может погасить на 2руб. 21коп. в 2015 году (с учетом реальности поступления средств) за счет реализации текущих активов, то есть ликвидность предприятия медленно снижается.

Кобщ - также содержит ранговые коэффициенты, учитывающие вклад и значимость отдельных статей актива и пассива. С учетом реальности поступления денежных средств, предприятие рассчитывается по своим скорректированным обязательствам на =11,55% в 2015 году.

На основании выше изложенного, можно сделать вывод, что структура баланса ОАО «НК «Роснефть» может быть признана неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным.

В 2015 году значительное снижение цен на сырую нефть и значительная девальвация российского рубля, а также санкции, введенные против России некоторыми странами в 2014 году, продолжают оказывать негативное влияние на российскую экономику. Процентные ставки в рублях

остались на высоком уровне в результате поднятия Банком России ключевой ставки в декабре 2014 года, с последующим постепенным её понижением в 2015 году. Совокупность приведенных выше факторов привела к росту стоимости капитала, повышению инфляции и неопределенности относительно дальнейшего экономического роста, что может в будущем негативно повлиять на финансовое положение, результаты операций и экономические перспективы Общества. В связи с этим ОАО «НК «Роснефть» предпринимает надлежащие меры по поддержанию экономической устойчивости компании.

Таким образом, ОАО «НК «Роснефть» надо решить проблемы с долгосрочным капиталом и с дебиторами. В целях оптимизации управления финансами, основным моментом в управлении дебиторской задолженностью ОАО «НК «Роснефть» должно являться определение сроков кредитов, снижение ненадежных долгов, которые ведут к большим затратам, связанные с тем, что малоэффективные покупатели затягивают оплату. Необходимо использовать краткосрочную дебиторскую задолженность и по возможности практиковать оплату при поставке. Необходимо уделять больше внимания при оценке платежеспособности потенциального клиента [1, с. 84]. Следует учитывать честность, финансовую устойчивость и имущественную дебиторскую задолженность; разработку политики авансовых расчетов и предоставления коммерческих кредитов клиентам. Важно не допустить дальнейшего роста доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов. Это может повлечь за собой снижение всех финансовых показателей, замедление оборота ресурсов, простои вследствие не внутренних проблем, а внешних, снижение возможности оплачивать свои обязательства перед кредиторами.

#### **Использованные источники:**

1. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ: учебник / Т.У. Турманидзе. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 289 с.

*Першиной М.В.  
студент 1 курса  
направление магистратуры по программе «Технологии обучения  
профессиональной социальной работе»  
факультет управления и психологии  
Кубанский государственный университет  
Россия, г.Краснодар*

#### **КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ, ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЕ**

*Аннотация: Статья посвящена особенностям применения качественных методов исследования в социальной работе. Основное содержание исследования составляет анализ видов качественного исследования, их практического применение в области социальных*

*исследований. Значительное внимание уделяется аргументам, которые представлены в работе в пользу использования качественных методов, основанных на различных источниках сбора и анализа данных, а также выделены основные положительные примеры, особенности и способы применения качественных методов социальных исследований в социальной работе.*

Ключевые слова: качественные методы исследований, социальная работа, социальное исследование.

### **QUALITATIVE METHODS FOR SOCIAL RESEARCH, FEATURES OF THEIR APPLICATION IN SOCIAL WORK**

Abstract: the Article is devoted to peculiarities of application of qualitative methods of research in social work. The main content of the research is the analysis of types of qualitative research, their practical application in the field of social studies. Considerable attention is paid to the arguments that are presented in the work in favor of using qualitative methods, based on different sources of data collection and analysis, and also highlights positive examples, features and applications of qualitative methods of social research in social work.

Key words: qualitative research methods, social work, social research.

В современном обществе постоянно происходят социальные процессы и явления, которые по-разному изменяют нашу жизнь. Но для того, чтобы сделать нашу жизнь комфортнее и удобнее необходимо изучать данные процессы, связанные с социальной действительностью и планировать нашу деятельность с наибольшей полезностью и наименьшими неудобствами. Для этого нам нужен анализ той многообразной социальной действительности, которая нас окружает. Исследовать реальность, мы можем, не только используя свои способности, но и при помощи научных методов и способов сбора и оценки той информации, которая для нас актуальна в настоящий момент.

Социологическое исследование представляет собой ту область систематизированных знаний, фактов, явлений, которые позволяют сделать определенные выводы, по исследуемой проблематике. Многих ученых занимал вопрос о методах исследования, их классификации и типологизации. Такие социологи, как И.А.Бутенко и В.А.Ядов выделяют такие типы качественного исследования, как интервью, опрос, социальный эксперимент, анализ всех видов документов, экспертный опрос и социометрия [1]. Если исследователь определил для себя цели и задачи исследования, то в дальнейшем оно может проходить по двум возможным вариантам. Ф.З.Шерега и М.К.Горшков выделяют два этапа исследования: пилотажное и полевое, их еще определяют как разведывательное и информационное, то есть описательное[2]В зависимости от методов, видов и форм исследования, В.А.Полторак и В.И.Кушерец полагали, что к основным

видам можно отнести включенное наблюдение, социальные эксперименты проведение контент – анализа, а также социометрия и опрос[3].

К началу XX века проводились первые попытки систематического анализа эмпирических данных. К основным видам исследовательского материала относились письма, дневники, описания и материалы различных судебных разбирательств, а также автобиографии, записки, материалы творчества и прочее. Следовательно первые попытки проанализировать данный материал можно рассматривать как качественный, так как работа была с содержанием данных эмпирических исследований. Основными причинами исследований послужили рост преступности, нарастание конфликтов в молодежной и подростковой среде, а также экономическая и политическая ситуация в стране и в мире[4].

В социологической практике под качественным методом понимается исследования фактов, ситуаций, данных, которые нельзя измерить числовыми и цифровыми характеристиками. Этими данными могут быть различные материалы, рисунки, видеоматериалы, тексты, фотоматериалы, отчеты и любые другие доказательства. Но существует особенность представления данных в виде вербальной информации, а именно через текст или речь. Именно качественные данные позволяют раскрыть и определить масштабность значения, интенсивность и предсказуемость явлений, случаев и ситуаций, представленной в социальной реальности[5].

В современной методологии науки выделяют две крупные группы социологических исследований: качественные и количественные. Качественные методы отвечают на вопросы: Как? Почему? Дают оценку случаю, явлению, всему происходящему. Количественные методы исследования зачастую отвечают на вопросы: Сколько? Как часто? Значение играют факты и события измеримые и сопоставимые с цифровым представлением информации.

Для того, чтобы охарактеризовать и изучить всю проблему исследования используют комбинацию из качественных, количественных методов социального исследования. Такие явления, как бедность, безработица, отсутствие социальной защиты населения и социальная безответственность органов государственной власти, невозможно исследовать без использования двух методов одновременно, так как для исследователя важно определить весь масштаб проблемы и охарактеризовать дальнейшие перспективы развертывания данной проблемы. А без использования двух методов одновременно невозможно дать оценку проблеме и выработать комплекс действий для ее разрешения. Нужен комплексный подход и системность использования полученных данных, для решения поставленных задач. Для того, чтобы выявить какие особенности качественных методов применяют в социальной работе, нам нужно непосредственно выявить их разновидности.

Наиболее распространенные методы исследования в социальной работе:

- Интервью;
- Фокус – группа;
- Контент – анализ;
- Кейс – стади;
- Социальный эксперимент;
- Диагностическая беседа;
- Дневник наблюдения;
- Дискурс – анализ;
- Экспертный опрос.

В социальной работе важно использовать качественные методы, так как определение социальных проблем, выявление причин и особенностей социальных катастроф, определение путей развития общества, требует и качественной оценки изучения положения. В данном случае, именно качество проводимой работы будет играть решающую роль сначала в социальном исследовании, а затем и в разработке рекомендаций по решению проблемы. Обозначим особенности качественных методов, применяемые в социальной работе:

Во - первых, качественный метод опирается на наблюдение, интуицию, мнения и суждения различных субъектов, которые в разных случаях могут быть более полезными и практическими, цифровое видение проблемы. Объектом изучения при качественном анализе выступают текстовые данные, описание и рассуждение, элементы ответа могут нести смысловую нагрузку, которая не всегда измеряется;

Во - вторых, огромную роль играет индивидуальная роль исследователя, а точнее его подход к определению проблематики, его умение проводить содержательную интерпретацию, анализировать изучаемое явление или процесс. Во многих случаях важен сам процесс сбора и анализа данных, так как при беседе или фокус - группе мы можем наблюдать за реакцией человека, его эмоциональное и психологическое сопровождение ответа на поставленный вопрос;

В – третьих, все результаты исследования можно перевести на научный язык, дать терминологическое определение тем ответам, которые были описаны своими словами. Таким образом, перед исследователем предстает вся полнота проблемной ситуации, которую можно изучить. В виду различных особенностей и причин, респондент не в состоянии оценивать ту или иную ситуацию, подтверждая ее фактами, цифрами и знаками, поэтому содержательное описание ситуации вполне отразит всю картину, даст понять и исследовать явление изнутри;

В – четвертых, качественные методы исследования не требуют четкой структуры проведения. Они являются наиболее гибкими и удобными в применении, чрезвычайно полезным и правильным, если мы изучаем

сложную и глубокую тему, которая требует более развернутых ответов на вопрос, нежели ответы в виде «да» или «нет». Качественные исследования в социальной работе нельзя проанализировать математическим способом, а можно лишь характеризовать общие тенденции к развитию, что позволяет корректировать и планировать дальнейшие действия;

В – пятых, каждое качественное исследование является по сути уникальным, так как невозможно его воссоздать и повторить, а это значит что данные эксперименты практически нельзя копировать. К каждой исследуемой проблеме существуют лишь свои пути разрешения.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что качественные методы социальных исследований в социальной работе имеют ряд особенностей, связанных со спецификой научной области исследования. Для этого нам необходимо определить всесторонне разнообразие, основные задачи метода, а также его некоторые характеристики.

<i>Основания метода</i>	<i>Характеристика метода</i>
Цель применения	Макроскопическое исследование: - Дать объяснение причин изучаемого явления
Единицы анализа	Факты, явления, ситуации, события, процессы
Исследовательские задачи	- Измерить параметры явления - Установить взаимосвязи между отдельными параметрами
Статистические процедуры	Игнорирование математических методов
Выборка	От 3 и более респондентов
Надежность	Валидность достигается повторением установленных связей
Позиция исследователя	«Сторонний наблюдатель»[6]

Определившись с особенностями данного подхода, очень важно выделить основные «плюсы» и «минусы» использования качественного метода в социальной работе. В современном развитии социальной работы, как науки, доминирует область исследования проблем в отношении и взаимоотношении социального работника и людьми, нуждающимися в помощи и поддержке. А также требуют исследования проблемы мотивации социальных работников, выявление основных тенденций развития общества. Поэтому так важно оценить все положительные и отрицательные влияния при выработке правильного решения.

<u>Плюсы качественного метода исследования</u>	<u>Минусы качественного метода исследования</u>
Позволяет проникнуть в ситуацию	Трудно сделать обобщающие выводы
Предусматривает дальнейшее исследование, чтобы дать ответы на возникающие вопросы	Часто не хватает научной строгости и структурированности
Содержит детали, которые можно использовать для дальнейшего исследования	Требует большое количество времени для обработки данных, которые представлены бессистемно

Качественные методы исследований направлены на изучение мнений, интересов, основных тенденций, образа жизни, моделей поведения социальных объектов и субъектов, а также на выявление именно той социальной реальности, которая на сегодняшний день, остается не до конца изученной. Именно качественные методы исследований в социальной среде позволят определить проблемы и разобраться в сложной социально – исследовательской среде, что подтверждает необходимость их широкого применения в социальной работе

#### **Использованные источники:**

1. Новикова С.С, Соловьев А.В. Социологические и психологические методы исследований в социальной работе: Учебное пособие для высшей школы. – М.: Академический Проект - Гаудеамус, 2005. – 496 с.
2. Кравченко А.И.. Социология: Общий курс: Учебное пособие для вузов. / А.И.Кравченко. - М.: ПЕРСЭ; Логос,- 2002.- 640 с.
3. Самойленко Е.Н. Социология: методы социологического исследования. / Е.Н. Самойленко. - Киев, КНУСА,- 2005. - С.125.
4. Бернгард Г. Качественные и количественные методы исследования в социальной работе // Социол. исслед. - 2001. - № 1.
5. Ключкина О.Б. Построение теории на основе качественных данных // Социол. исслед. – 2000. - № 10. - С. 92-101.
6. Татарова Г.Г. Математическое моделирование социальных процессов в социологическом образовании // Социол. исслед. - 2001. - № 8.

*Першина А.П., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»  
Камысовская С.В.*

*ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»  
Россия, г. Ставрополь*

#### **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

В настоящее время продолжается этап трансформации общества, в процессе которого оно переходит в постиндустриальную фазу своего развития. В связи с переходом возникают новые требования, которые влекут

за собой значительный пересмотр бухгалтерами и аудиторами своей роли и места в развитии национальных экономик.

Современные тенденции развития учета следует разделить на 2 типа: первый - научной деятельности (счетоведения), а второй - практической деятельности (счетоводства). Ведущей направленностью в становления бухгалтерского учета как научной работы считается то, что в бухгалтерских научных исследовательских работах применяется смешанная нормативно-позитивная модель, предусматривающая синтез допущений сравнительно того, «что уже существует», а еще установление того, «что надлежит быть» в бухгалтерском учете - это обосновано формированием постиндустриальной экономики [1].

Для проведения исследований в бухгалтерском учете применяют два основных способа, обеспечивающие его прогрессивность как науки: междисциплинарный и трансдисциплинарный.

При междисциплинарном подходе в исследованиях используются две, или больше, дисциплин. Во все времена бухгалтерский учет имел междисциплинарную сущность, всегда носящую естественный прикладной характер, прежде всего, сочетавшую экономические и правовые начала [1].

Такой подход предполагает проведение исследований на пересечении смежных дисциплин, что позволяет рассмотреть с разных сторон существующие в бухгалтерском учете проблемы с использованием существующей методологии другой дисциплины. Такими дисциплинами являются кибернетика, математика, экономика, статистика, информатика, социология, психология и др.

Трансдисциплинарный подход заключается в поиске сверхдисциплины. Он позволяет использовать результаты исследований сверхдисциплины или теории нескольких наук для развития теории бухгалтерского учета. В этом случае сверхдисциплина выступает методом, который может быть использован для дополнительного более глубокого познания и развития учета.

Такие подходы способствуют созданию новых моделей и получению новых знаний. Они обладают наибольшей эффективностью в бухгалтерском учете.

Возникновение учета как практической работы характеризуется наличием изменений в методологии бухгалтерского учета. На сегодняшний день перспективными направлениями развития бухгалтерского учета можно выделить следующие:

- ориентация на МСФО как эффективный и универсальный механизм формирования финансовой отчетности, который позволяет успешно работать с зарубежными партнерами и обеспечивает эффективное управление организацией;

- предоставление интегрированной отчетности, в которую входит информация о значительной эффективности использования материальных и

трудовых ресурсов. Она направлена на информирование пользователей данной отчетности об уровне социальной ответственности ее собственников и руководителей;

- предоставление информации о ресурсах, которые обеспечивают стратегическое развитие предприятия. К ним относят приобретенные торговые марки и бренды;

- предоставление нефинансовой информации о ресурсах предприятия, которые не поддаются достоверной количественной оценке. К ним относятся социальный и человеческий капитал предприятия;

- предоставление прогнозов и современной информации для принятия решений.

На сегодняшний день одним из перспективных тенденций развития учета в мире считают переход на МСФО. Он обеспечивает сопоставимость отчетностей компаний разных стран. Главным отличие МСФО от традиционного учета является представление о том, что бухгалтерский учет предназначен для менеджмента финансовых вложений и потоков инвестора, будь то собственник или кредитор. Традиционный учет ведется администратором, который работает в интересах собственника для отражения экономической деятельности объекта. Данное различие вызывает основные особенности, которые определяют развитие системы МСФО:

- приоритет баланса;
- отказ от исторической стоимости;
- переход от управления активами к учету ресурсов;
- дерегулирование счета для регулирования отчетности [5].

В МСФО ведущую роль играет баланс. Он позволяет определить рост капитала в компании. Учет ведется в интересах инвестора, который заинтересован в изменении стоимости активов и рыночной капитализации своих инвестиций.

В равной степени важным отличием современных тенденций развития системы МСФО является постепенное вытеснение исторической стоимости, или себестоимости, оценками по справедливой стоимости. Оценка по справедливой стоимости позволяет отражать неоплаченные или неполученные активы в процессе эксплуатации активов (капитализируемые оценки) и их продажи (реализационные оценки). Эта замена логично вытекает из концепции приоритета баланса.

Среди наиболее значимых тенденций в развитии методологии бухгалтерского учета, следует отметить необходимость перехода от финансовой отчетности к интегрированной. Сущность данного перехода лежит в расширении диапазона информации, содержащейся в отчетности. Она должна быть сосредоточена на анализе и оценке естественных характеристик использования материальных и трудовых ресурсов, информирование пользователей отчетности об уровне общественной ответственности ее владельцев. Ключевым фактором, вызывающей

потребность, считаются массовые трудности, с которыми сталкивается прогрессивная культура: ограниченность ресурсов и вероятностей утилизации отходов изготовления на планете. От эффективности уничтожения подобных ограничений находится зависимость дальнейшего развития экономики [2].

Анализ современных тенденций развития бухгалтерского учета позволяет установить, что в контексте современных экономических изменений, которые характеризуются переходом общества в постиндустриальную стадию развития, выдвигаются новые требования, которые необходимо решать. Иначе бухгалтерский учет может потерять место ключевого инструмента информационной поддержки деятельности предприятия.

Таким образом, к основным тенденциям развития бухгалтерского учета в условиях постиндустриальной экономики относятся следующие:

- в области научной деятельности – применение междисциплинарного и трансдисциплинарного подходов в бухгалтерских научных исследованиях;
- в области практической деятельности – переход на МСФО, использование интегрированной отчетности, которая направлена на решение социальных задач и проблем сохранения экологического состояния земли, отражение в бухгалтерском учете объектов постиндустриальной экономики.

#### **Использованные источники:**

1. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: Учебник / Н.С. Пласкова. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 331с.
2. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие/ Бахолдина И. В., Гольшева Н. И. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с.
3. Важнейшие тенденции развития бухгалтерского учета / Ложников И.Н. // Вестник бухгалтера Московского региона. – 2011. – Вып. №1.
4. Мировые тенденции развития бухгалтерского учета в условиях постиндустриальной экономики / С.Ф. Легенчук // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 8.

*Петрова Д.А.  
студент 4 курса  
ФГБОУ ВО Орловский ГАУ  
Россия, г. Орел*

#### **КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПАРНИКОВЫХ ОВОЩЕЙ**

В условиях самофинансирования и самокупаемости, когда для эффективного функционирования организаций необходимо соизмерение затрат с доходами, выявление "узких мест", повышение конкурентной способности выпускаемой продукции, возрастает роль калькуляции.[2]

В данной статье будут рассмотрены правила калькуляции себестоимости парниковой продукции, этот вопрос является актуальным потому, что выращивание культур в защищенном грунте позволяет получить

урожай и не в сезон. А это огромный плюс для производителя, который получает высокую доходность с реализации.

Учет затрат по выращиванию продукции ведут на счете 20 субсчет «Растениеводство». При этом выделяют отдельные аналитические счета по группам культур или иным объектам учета. По дебету счета отражают накопление затрат на производство, по кредиту - выход продукции. Аналитический учет для каждой организации зависит от его отраслевой принадлежности, уровня автоматизации учетно-аналитических работ, ассортимента выпускаемой продукции и других факторов.

Если затраты учитывают по группе однородных овощных культур (например, корнеплоды, овощные культуры), себестоимость рассчитывается распределением общих затрат между продукцией отдельных овощных культур пропорционально ее стоимости по ценам реализации. Себестоимость конкретного вида продукции складывается из прямых затрат, непосредственно отнесенных на данный вид продукции, и общих затрат, которые распределяют.

Из общей суммы затрат, относящихся к урожаю отчетного года, выделяют прямые затраты на семена и посадочный материал и непосредственно относят на соответствующую культуру. Все другие расходы распределяются по культурам, выращенным в закрытом сооружении, следующим образом:

- в зимних и весенних теплицах, по пленочным укрытиям и утепленному грунту без укрытий - пропорционально количеству квадратных метро-дней производства той или иной культуры. Количество квадратных метро-дней определяется умножением площади (кв. м), занятой под той или иной культурой, на количество дней вегетации этой же культуры;

- в парниках - пропорционально количеству рамо-дней пребывания культуры в парниках. Количество рамо-дней определяется умножением количества рам, занятых соответствующей культурой, на количество дней ее вегетационного периода.[1]

Себестоимость единицы продукции (килограмма или центнера ранних овощей и 1000 шт. рассады) по каждой культуре определяется путем деления общей суммы затрат, отнесенной на культуру, на валовой выход продукции.

В данной статье для наглядности рассмотрим ситуацию с калькуляцией себестоимости томатов и огурцов, выращенных в парнике.

Задача:

В организации, специализирующейся на производстве парниковых овощей посадили 120 рам огурцов и 50 рам томатов. Было получено 100 центнеров огурцов, 80 центнеров томатов.

Затраты на выращивание составили:

– заработная плата с отчислениями на социальные нужды – 300 000 руб.;

- семена и посадочный материал – 60 000 руб., (в том числе : огурцы – 32 000 руб., томаты – 28 000 руб.);
- амортизация основных средств – 22 000 руб.;
- работы и услуги собственных вспомогательных производств – 20 000 руб.;
- затраты по организации производства и управлению – 15000 руб.;
- прочие затраты – 32000 руб.

При этом вегетационный период для огурцов составил 50 дней, для томатов - 100 дней.

Например, в парниках организации посажены огурцы - 1000 рам и лук на перо - 500 рам. Общая сумма затрат составила 2960000 руб., собрано 124000 кг огурцов и 28000 кг лука на перо.

Общая сумма затрат составила:

$300\ 000\ \text{руб.} + 22\ 000\ \text{руб.} + 20\ 000\ \text{руб.} + 1\ 5000\ \text{руб.} + 32\ 000\ \text{руб.} = 389\ 000\ \text{руб.}$

Теперь определим количество рамо-дней по каждой культуре:

Огурцы :  $120\ \text{рам} * 50\ \text{дней} = 6000\ \text{рамо-дней}$

Томаты:  $50\ \text{рам} * 100\ \text{дней} = 5000\ \text{рамо-дней}$

Всего 11 000 рамо-дней

Сумма затрат, подлежащих отнесению на каждую культуру:

Огурцы:  $(389000\ \text{руб.} * 6000\ \text{рамо-дней}) / 11\ 000\ \text{рамо-дней} = 212\ 181,8\ \text{руб.}$

Томаты:  $(389000 * 5000) / 11\ 000 = 176\ 818,2\ \text{руб.}$

Себестоимость 1 ц. полученной продукции:

Огурцов :  $(212\ 181,8\ \text{руб.} + 32\ 000\ \text{руб.}) / 100\ \text{ц.} = 2441,8\ \text{руб./ц.}$

Томаты :  $(176\ 818,2\ \text{руб.} + 28\ 000\ \text{руб.}) / 80\ \text{ц.} = 2560,2\ \text{руб./ц.}$

На основе изложенного можно констатировать, что только правильное, объективное использование метода распределения затрат пропорционально количеству рамо-дней в парниках позволяет более точно исчислить себестоимость овощей защищенного грунта.

#### **Использованные источники:**

1. Приказ Минсельхоза РФ от 06.06.2003 N 792 "Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях"
2. Ветрова Л.Н., Бухвостов Ю.В. Калькуляция себестоимости овощей защищенного грунта // Все для бухгалтера. 2007, № 5. С. 42-44
3. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Концептуальный подход к выбору метода управления бизнес-рисками в сельскохозяйственных организациях // Вестник АПК Ставрополя. 2015, № 4 (20). С. 305-309.

*Петрова Д.А.  
студент 4 курса  
Ховрина С.Ю.  
студент 4 курса  
ФГБОУ ВО Орловский ГАУ  
Россия, г. Орел*

## **ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА**

Счетная палата Российской Федерации – постоянно действующий высший орган внешнего государственного аудита (контроля), подотчетный Федеральному Собранию Российской Федерации. Счетная палата осуществляет свою деятельность на основе принципов законности, эффективности, объективности, независимости, открытости и гласности.

В состав Коллегии Счетной палаты входят председатель Счетной палаты, заместитель председателя Счетной палаты, 12 аудиторов и руководитель аппарата. [2]



Схема 1 - Текущая структура Счетной палаты РФ

На 2016 год из 14 основных статей расхода бюджета сокращены будут всего шесть.



Рис 2 – Расходы Федерального бюджета

Произойдет сокращение расхода средств по статье «Национальная оборона»: на оборону выделят 2,886 трлн руб. вместо 3,111 трлн в 2015 году (сокращение расходов по статье на 7,2%). Уменьшат на 7,9% и финансирование статьи «Образование»: в 2016 году Минфин предлагает выделить на него 579,8 млрд руб. вместо 629,3 млрд в 2015 году. Вновь сократятся расходы по статье «Здравоохранение»: в 2016 году на него планируется потратить 473,7 млрд руб. против 531,4 млрд (сокращение на 10,9%). Незначительно сократятся расходы по статьям «Физическая культура и спорт», а также «Средства массовой информации»: финансирование по ним составит 72,4 млрд и 80,2 млрд против 72,8 млрд и 81,3 млрд соответственно.

Помимо отчетной деятельности, Счетная палата занимается публичной автоматизацией своей работы. [1] Так в 2015 году на просторах интернета начала работу аналитическая система «Госаудит», где любой желающий может ознакомиться с результатами деятельности Счетной палаты РФ. Это тем более интересно, что МВД готово признать материалы аудиторов результатами ревизий, что позволит оперативно принимать необходимые процессуальные решения. Помимо всего, программа откроет доступ к информации о конкретных нарушениях на каждом объекте контроля.

В системе представлены данные об исполнении представлений и предписаний Счетной палаты, а также сведения о протоколах об административных нарушениях, составленных по результатам контрольных мероприятий. Глава МВД Владимир Колокольцев предложил считать материалы аудиторов официальными результатами ревизии, чтобы у правоохранителей было основание «проводить по ним проверки для принятия процессуальных решений».[3]

С помощью «Госаудите» можно уже сейчас найти имена возможных подозреваемых, подробности и детали будущих уголовных дел, в том числе касающиеся хищений, нецелевого использования бюджетных средств, разбазаривания госсобственности.

«Счетная палата Российской Федерации как высший орган государственного финансового контроля страны крайне заинтересована в создании единой государственной информационной системы. Благодаря ей исчерпывающая информация о проверочной деятельности будет доступна не только государственным и муниципальным служащим, но и всем заинтересованным пользователям, небезразличным гражданам, общественным институтам», - заявила председатель Счетной палаты РФ Татьяна Голикова, комментируя открытие ведомственного интернет-ресурса. Запуск ведомственной аналитической системы «усилит общественный контроль за национальными ресурсами», а в совокупности с административной и уголовной ответственностью «будет стимулировать проверяемые организации к снижению нарушений и повышению финансовой дисциплины».

В заключении обратимся к статистике: Счетная палата в декабре прошлого года опубликовала итоги работы за 11 месяцев 2015 года. По данным госаудиторов, за этот срок они направили 105 материалов в правоохранительные органы и возбудили 70 административных дел. Для сравнения: за 2014 год Счетная палата передала правоохранителям 120 дел, за девять месяцев 2013 года — 161 (оба раза до конца года возбуждалось порядка 20 уголовных дел). Два года назад госаудиторы отмечали, что после того, как в марте 2013 года был принят закон «О Счетной палате», правоохранительные органы оказывают им максимальное содействие. Всего палата проводит около 500 проверок в год. [5]

Исходя из вышеперечисленного видна значимость работы Счетной палаты. Ее активная деятельность помогает контролировать расходование бюджетных средств, прогнозировать будущие бюджетные процессы, отсюда можно сделать вывод, что эффективность работы бюджета и реализация госпрограмм во многом зависят от роли Счетной палаты.

#### **Использованные источники:**

1. Калиничева Е.Ю. Об эффективности инвентаризационных мероприятий в системе внутриведомственного контроля птицеводческих организаций// Аудит и финансовый анализ. 2014 №3 с.226-229
2. Интернетисточник:<http://www.gazeta.ru/business/2015/10/07/7809035.shtml>
3. Интернет источник : Бюджет РФ на 2016 год: последний бюджет России сайт [bs-life.ru](http://bs-life.ru)
4. Интернет источник : <http://www.apk-news.ru/byudzhnet-2016-stavit-pod-ugrozu-vse-plany-po-razvitiyu-selskogo-hozyajstva-rossii/>

*Петрова Н.И.  
доцент кафедры  
Прудецкая А.Н.  
студент 1го курса*

*СВФУ Финансово-экономический институт  
Россия, г. Якутск*

## **АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) ЗА 2013-2015 ГГ.**

Основным источником доходов современного государства являются налоговые поступления. Большая часть бюджета Российской Федерации пополняется именно за счет налогов и сборов. Данные средства расходуются на содержание государственного аппарата, обеспечение обороноспособности страны, поддержание правопорядка, финансирование государственных программ, выплату заработной платы работникам бюджетной сферы.

Согласно Налоговому кодексу РФ (ст. 13-15) налоги и сборы в России подразделяются на федеральные, региональные и местные.

Федеральные налоги и сборы устанавливаются Налоговым кодексом РФ и обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации. В настоящее время к федеральным налогам и сборам относятся:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы;
- налог на прибыль организаций;
- налог на доходы физических лиц;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- единый социальный налог;
- водный налог;
- сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- государственная пошлина.

Региональными налогами признаются налоги, которые установлены НК РФ и законами субъектов РФ о налогах и сборах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ. В настоящее время к региональным налогам относятся:

- налог на имущество организаций;
- налог на игорный бизнес;
- транспортный налог.

Местными налогами признаются налоги, которые установлены НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований. В настоящее время к местным налогам относятся:

- земельный налог;
- налог на имущество физических лиц.

Специальные налоговые режимы:

-система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);

- упрощенная система налогообложения;

- система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;

- система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Учет, анализ налоговых поступлений и составление отчетности о поступлении налогов и других платежей в бюджет осуществляется Федеральной налоговой службой, Межрегиональными инспекциями ФНС России, Инспекциями ФНС России. Учет налоговых поступлений является важной задачей налоговых органов. Росту налоговых поступлений, в немалой степени, может способствовать анализ поступления налогов и сборов, проводимый финансовыми органами всех уровней на основании показателей статистической отчетности.

В данной работе хотелось бы провести анализ налоговых поступлений Республики Саха (Якутия) за 2013-2015 года в целом.

Поступление налогов в консолидированный бюджет РС(Я) (млн руб.)

Наименование показателя	2013 г	2014	2015
Доходы бюджета - ИТОГО	163 928,99	187 242,02	210 772,6
Всего	57 087	76 378,9	73 814,7
Налоги на прибыль организации	21 108,7	33 450,3	28 015,6
Налоги на доходы физических лиц	14 454,9	17 296,4	18 904,9
Акцизы	2 983,0	2 285,3	2 829,7
Налог на имущество организации	8 305,0	8 890,9	1 0217,1
Налог на добычу полезных ископаемых	9 579,9	13 733,1	13 031,8
Земельный налог	309,6	394,4	621,5
Прочие налоги	655,4	722,8	770,9

В консолидированный бюджет Российской Федерации в 2013 году поступило 57087 (млн руб.) налоговых поступлений, что составило 34,8% от всего дохода бюджета. В 2014 году поступило 76378,9 (млн руб.) налоговых поступлений, что составило 40,8% от всего бюджета. В 2015 году поступило 73814,7 (млн руб.) налоговых поступлений, что составило 35% от всего дохода бюджета РС(Я).

За 2015 год поступление в бюджет Республики Саха (Якутия) по налогу сократилось по сравнению с 2014 годом на 2,5 млрд. рублей.

Основную часть налогов, сборов и иных обязательных платежей консолидированного бюджета в январе-августе 2015г. обеспечили поступления налога на прибыль организаций – 38%, налога на доходы физических лиц – 25,6%, налога на добычу полезных ископаемых – 17,7%, налога на имущество – 13,8%

По сравнению с 2014 годом увеличиваются поступления по налогу на доходы физических лиц (на 1608 млн. рублей), налогу на акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации (на 544,4 млн. рублей), налогам на имущество (на 1326,1 млн. рублей). Уменьшаются поступления по прибыли организаций (на 5131,7 млн. рублей), налогу на добычу полезных ископаемых (на 701,3 млн. рублей).

Проанализируем данные налогового поступления Республики Саха (Якутия) за 2015 год.

Рассматривая структуру налоговых поступлений, можно сделать вывод, что основная часть платежей приходится на налог на прибыль организации (38%) и на налог на доходы физических лиц (25,6%). На налог на добычу полезных ископаемых приходится около (17,7%), налог на имущество (13,8%). Транспортный налог, местные налоги и сборы, предусмотренные специальными налоговыми режимами, занимают менее 10%.

Всего на Республику Саха (Якутия) приходится 0,7% всех поступивших налоговых платежей по Российской Федерации.

Наибольшая доля налоговых поступлений в Республике Саха (Якутия), в сравнении с 2013-2015 г, приходится на 2014 год – 76 328,9 млн руб.

Рассмотрим более подробно основные пять налога: налог на прибыль организации, налог на доходы физических лиц, налог на имущество организации, земельный налог и налог на добычу полезных ископаемых.

Поступление налога на прибыль организации в 2014 году составило 33450,3 (млн руб.), что на 36,8% больше по сравнению с соответствующим периодом 2013 года и на 16,2% больше по сравнению с 2015 г.

Поступление налога на доходы физических лиц в 2015 году составило 18904,9 (млн руб.), что на 23,5% больше по сравнению с соответствующим периодом 2013 года и на 8,5% больше по сравнению с 2014 г.

Поступление налога на имущество организаций в 2015 году составило 10217,1 (млн руб.), что на 18,7% больше по сравнению с соответствующим периодом 2013 года и на 12,9% больше по сравнению с 2014 г.

Поступление земельного налога в 2015 году составило 621,5 (млн руб.), что на 50,1% больше по сравнению с соответствующим периодом 2013 года и на 36,5% больше по сравнению с 2014 г.

Поступление налога на добычу полезных ископаемых в 2014 году составило 13733,1 (млн руб.), что на 30,2% больше по сравнению с соответствующим периодом 2013 года и на 5,1% больше по сравнению с 2015 г.

Таким образом, наибольшая доля поступлений Республики Саха (Якутия) за период 2013-2015 г приходится на 2014 год

Темпы роста налоговых доходов РС(Я) (2013-2015 годы), в %

	2014 к 2013	2015 к 2014	2015 к 2013
Всего	133,79	96,64	129,3
Налоги на прибыль организации	158,47	83,75	132,72
Налоги на доходы физических лиц	119,66	109,29	130,79
Акцизы	76,61	123,82	94,86
Налог на имущество организации	107,05	114,92	123,02
Налог на добычу полезных ископаемых	143,35	94,89	139,03
Прочие налоги	110,28	106,65	117,62

Анализируя данные таблицы отметим, что в 2015 году темпы роста экономики несколько ниже темпов роста налоговых поступлений 2014 года, на что повлияло снижение поступлений по основным налогам, составляющим доходы бюджета (налог на прибыль организации, налог на доходы физических лиц). В целом по Республике Саха (Якутия) уровень налоговых поступлений увеличился в 1,29 раз, что обусловлено улучшением администрирования, финансового состояния налогоплательщиков в посткризисных условиях, расширением объемов производства.

Таким образом, следует отметить, что в Республике Саха (Якутия) за анализируемый период наблюдается положительная динамика роста налоговых поступлений.

### **Использованные источники:**

1. Отчет о деятельности Министерства финансов Республики Саха (Якутия) за 2013-2015 г [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://minfin.sakha.gov.ru/otchet-o-deyatelnosti-ministerstva-finansov-respubliki-saha-jakutija-za-2014-god> (дата обращения 15.05.16)
2. Государственный бюджет РС(Я) [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://budget.sakha.gov.ru/ebudget/Menu/Page/215> (дата обращения 15.05.16)
3. Налоги и налогообложение. Учебник/под ред. В.Ф. Тарасовой.- 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: КноРус, 2012. -484
4. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг -6-е изд., М.:ИНФРА- М, 2015

*Петрова Н. И.*

*доцент*

*кафедра «Экономическая теория»*

*Шестакова К. О.*

*студент 1го курса*

*Финансово-экономический институт*

*Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова*

*Россия, г. Якутск*

### **РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ (НА ПРИМЕРЕ РС(Я))**

**Аннотация:** Статья посвящена миграции в Республике Саха (Якутия). Выясняются причины миграции и проводится анализ миграционных потоков, а также выводятся меры их регулирования.

**Ключевые слова:** миграция, миграционные потоки, миграция рабочей силы, миграционный учет.

### **REGIONAL POLICY AND LABOR MIGRATION (ON THE EXAMPLE OF SAKHA (YAKUTIA))**

The article is devoted to migration in the Republic of Sakha (Yakutia). Investigates the causes of migration and the analysis of migration flows, as well as displays of their control measures.

**Keywords:** migration, migration flows, labor migration, migration registration

Миграция (по Рыбаковскому Л.Л.) - процесс перемещения людей через границы тех или иных территорий со сменой навсегда или на более или менее длительное время постоянного места жительства либо с регулярным возвращением к нему.

При анализе миграции населения ее классифицируют по ряду признаков:

1) В зависимости от характера пересекаемых границ различают внешнюю и внутреннюю миграцию населения.

2) По временным признакам миграцию делят на постоянную (безвозвратную), временную, сезонную и маятниковую.

3) Важное значение имеет классификация миграций по причинам.

4) По формам реализации миграция делится на общественно-организованную и неорганизованную.

5) По способу вовлечения в миграцию, она подразделяется на три типа – добровольная, вынужденная и принудительная.

6) По степени законности выделяется два типа миграции - легальная и нелегальная.

Миграция рабочей силы – это перемещение из одной страны в другую рабочей силы. Объективно возможность международной миграции рабочей силы формируется в силу появления национальных различий в размерах заработной платы – так традиционно принято рассматривать экономическую сущность переселенческих движений. Но это, однако, лишь один, пусть даже сущностный, аспект данной проблемы. Другой, реальный, заключается в существовании органической безработицы в отдельных странах, особенно развивающихся. Поэтому не всегда правомерно объяснение переселенческих движений наемного труда лишь факторами, связанными со стремлением продать свою способность к труду подороже.

Рассматривая последствия миграции, можно отметить, что они носят достаточно противоречивый характер.

Процессы миграции оказывают многогранное влияние на экономику, социальную сферу и внутривнутриполитическое положение как принимающих стран (регионов), так и стран-доноров (регионов).

Большие скопления мигрантов могут пытаться навязать свою собственную культуру, категорически отрицая взгляды принимающей страны. Как следствие, это будет приводить к межэтническим конфликтам.

Проблемы миграции в аспекте нелегалов дополняются и тем, что приехавшие, пользуясь местной инфраструктурой, не уплачивают государству налоги, что дополнительным бременем ложится на плечи коренного населения.

В ходе анализа я выявила, что причины миграции бывают разными, например, национальными, экономическими, экологическими, природно-климатическими; демографическими, этническими, военные, политическими, религиозными, культурными, психологическими, расовыми, правовыми и гуманитарными.

В данной работе хотелось бы привести региональный анализ миграции в РС(Я) за 2015 и за 3 месяца 2016 гг.

В Якутии нарастают проблемы, связанные с ростом миграционного потока из стран ближнего зарубежья. Таковы мигранты из стран центрально-азиатского региона.

По итогам 2015 года на миграционный учет поставлено 36456 иностранных граждан и лиц без гражданства, из них: по месту пребывания

— 20447, в том числе продление — 11536; по месту жительства — 4473. При этом отмечается увеличение на 12,3 % количества иностранных граждан и лиц без гражданства поставленных на миграционный учет по месту пребывания, в том числе граждан прибывших из стран ближнего зарубежья — 24990, из стран дальнего зарубежья — 9863.

Снято с миграционного учета 17229 иностранных граждан, что в 2,2 раза больше АППГ (7914). В показателях миграционного учета иностранных граждан одновременно наметилась тенденция в сторону увеличения миграции из дальнего зарубежья на 12,7 % и миграционного притока из стран ближнего зарубежья — на 9,8 %.

Основную долю миграционного притока из ближнего зарубежья в Республику Саха (Якутия) составили мигранты из Кыргызстана — 23,6 %, Армении — 21,0 %, Таджикистана — 17,5 % и Узбекистана — 16,0 %.

Дальнее зарубежье в основном представлено гражданами Китая, которые составляют 43,1 % от общего числа иностранных граждан, прибывших в визовом порядке. На втором месте граждане Сербии, прибывшие на территорию республики с целью осуществления трудовой деятельности — 21,4 %.

По итогам 3 месяцев 2016 года на миграционный учет поставлено 7201 иностранных граждан и лиц без гражданства, что на 0,46 % больше чем за аналогичный период прошлого года (7234), из них: поставлено по месту пребывания — 5874, в том числе: первично — 3589, продление — 2285; на основании почтовых уведомлений — 1028, на основании уведомлений, поступивших из гостиниц — 895. Зарегистрировано по месту жительства — 1256. Следует отметить, что на миграционный учет по месту пребывания поставлено на 12,4 % больше иностранных граждан и лиц без гражданства, чем в прошлом году, в том числе граждан прибывших из стран ближнего зарубежья — 3963, из стран дальнего зарубежья — 712.

Как и в предыдущих периодах, наибольшее количество иностранных граждан на территорию Республики Саха (Якутия) прибывает из стран СНГ, из них первую тройку занимают граждане Армении (22,1 %) от общего числа въехавших на территорию Российской Федерации из стран ближнего зарубежья, Таджикистана (20,1 %) и Кыргызстана (19,3 %).

Из стран с визовым режимом в число первых трех традиционно входят граждане Китая (42,0 %), Сербии (22,4 %), на третьем месте граждане Германии (4,8 %).

Данные миграции Территориального органа Федеральной статистики по Республике Саха (Якутия) за период с 1990 по 2015 (см. табл. №1).

Годы	Прибывшие - всего	Выбывшие - всего	Миграционный прирост (снижение)- всего
1990	59174	62480	-3306
1991	51143	71863	-20720
1992	41699	64653	-22954
1993	35341	55739	-20398
1994	30776	62042	-31266
1995	30892	46989	-16097
1996	28605	40329	-11724
1997	24043	41250	-17207
1998	23879	43545	-19666
1999	27235	42535	-15300
2000	28710	35104	-6394
2001	25867	32514	-6647
2002	21958	27776	-5818
2003	21501	26125	-4624
2004	20288	24671	-4383
2005	19113	24197	-5084
2006	21114	26280	-5166
2007	25268	30751	-5483
2008	21205	28672	-7467
2009	14989	22012	-7023
2010	14553	21679	-7126
2011)	26390	36199	-9809
2012	33005	41364	-8359
2013	33042	42172	-9130
2014	31486	38194	-6708
2015	36456	41843	-5387

Таблица №1. 1) начиная с 2011 года в статистический учет долгосрочной миграции населения включены также лица, зарегистрированные по месту пребывания на срок 9 месяцев и более

По данным таблицы можно сделать вывод, что в 90-е гг. миграция как прибывших людей, так и выбывших была значительно больше, чем с 2000 по 2015 гг., однако миграционный прирост хоть и отрицателен, но он увеличивается.

Противодействие незаконной миграции Республика Саха (Якутия) планирует:

1) ведущий фактор реализации экономической политики государства противодействие организации каналов незаконной миграции;

2) совершенствование межведомственного взаимодействия с органами исполнительной государственной власти Республики Саха

(Якутия), в том числе обмена информацией по вопросам противодействия незаконной миграции;

3) усиление информационной и разъяснительной работы с гражданами, работодателями в целях предупреждения нарушений миграционного законодательства Российской Федерации;

4) организация более плотного взаимодействия с УФССП России по Республике Саха (Якутия) по вопросам увеличения доли взысканных штрафов от общего количества наложенных штрафов;

5) проведения учебно-методических сборов с сотрудниками структурных территориальных подразделений Управления осуществляющими функции по выявлению нелегальных мигрантов;

6) организация взаимодействия с УФСИН России по Республике Саха (Якутия) по выявлению иностранных граждан и лиц без гражданства, подлежащих передаче Российской Федерацией иностранному государству в соответствии с международными договорами о ремиссии.

Миграция - процесс, главным следствием которого является усложнение экономической и общественной жизни. И в то же время она открывает новые возможности, позволяющее сбалансировать прирост населения, прежде всего числа трудоспособных лиц. Процессы миграции оказывают многогранное влияние на экономику и социальную сферу. Естественный прирост населения Республики Саха (Якутия) идет медленными темпами. Внешняя миграция позволяет выравнивать ситуацию на рынке труда.

#### **Использованные источники:**

1. *Бондырева, С. К.* Миграция. Сущность и явления. – М.: МПСИ. – 2013. - 301 с.
2. *Попов А. А.* Социально-экономические проблемы воспроизводства квалифицированной рабочей силы. - Якутск, Кн. изд-во, 1974.-124 с
3. Проблемы миграции [Электронный ресурс] URL:<http://www.m-esopomy.ru/art.php3?artid=22994> (28.04.16)
4. *Рыбаковский, Л. Л.* Миграция населения: (Вопр. теории) / Л. Л. Рыбаковский; Рос. акад. наук, Ин-т соц.-полит. исслед. - М.: ИСПИ, 2012. - 239 с.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL:[http://sakha.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/sakha/ru/statistics/population/4fb8d980486a27f3ba0dfaf7eaa5adf2](http://sakha.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sakha/ru/statistics/population/4fb8d980486a27f3ba0dfaf7eaa5adf2) (30.04.16)

*Пинигина Р.В.  
студент 3 курса  
институт «Экономики и управления»  
Овчинникова И.В.  
научный руководитель  
«Кузбасский государственный технический  
Университет имени Т.Ф. Горбачёва»  
Россия, г. Кемерово*

## **УЧЕТ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ С УЧЕТОМ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ**

*В сфере денежного обращения пластиковые карты являются одним из прогрессивных средств организации безналичных операций. В системе безналичных расчетов они составляют особый класс орудий платежа, которые могут обладать качествами как дебетовых, так и кредитных инструментов. Тысячи людей и многочисленные организации владеют пластиковыми картами внутренних и международных платежных систем. Пластиковые карточки удивляют нас все больше и больше своим разнообразием.*

*Ключевые слова: Пластиковая карта, безналичные расчеты, корпоративная карточка, кредитные карты, дебетовые карты.*

Пластиковая карта - обобщающий термин, который обозначает все виды карт, различающихся по назначению, по набору оказываемых с их помощью услуг, по своим техническим возможностям и организациям, их выпускающим. Важнейшая особенность всех пластиковых карт, состоит в том, что на них хранится определенный набор информации, используемый в различных прикладных программах.

Переход от оплаты товаров и услуг наличными деньгами к расчету банковскими платежными картами приводит к улучшению экономической ситуации в стране. Это делает более прозрачными финансовые операции и предотвращает отклонения уплаты налогов.

Безналичные расчеты – это перечисление определенной суммы средств со счета плательщика на счет получателя средств, а также перечисление банками по поручению юридических и физических лиц средств, внесенных ими наличностью в кассу банка, на счет получателя средств.

Организация безналичных расчетов в Российской Федерации должна воздействовать на ускорение обращения средств, обеспечивать непрерывную реализацию продукции.

В организации безналичных расчетов важно, чтобы момент осуществления платежа максимально приближался к моменту отгрузки продукции, выполнению работ, предоставлению услуг. Своевременная и полная оплата продукции, выполнение работ, предоставление услуг, других долговых обязательств является одной из основных признаков эффективного функционирования экономики в целом и каждого ее субъекта отдельно.

Карты делятся по виду проводимых расчетов:

- кредитные карты, которые связаны с открытием кредитной линии в банке, что дает возможность владельцу пользоваться кредитом при покупке товаров и при получении кассовых ссуд. Владелец кредитной карточки открывает специальный карточный счет и устанавливается лимит кредитования по ссудному счету на весь срок действия карты, а также разовый лимит на сумму одной покупки;

- дебетовые карты предназначены для получения наличных в банковских автоматах или для получения товаров с расчетом через электронные терминалы. Деньги списываются со счета владельца карты в банке. Такие карты не позволяют оплачивать покупки при отсутствии денег на счете;

- «электронный кошелек» - тип карт, предназначенный для использования наличных денег, внесенных на саму карточку, при оплате товаров и услуг. Платежная способность таких карт обусловлена определенной суммой, которую владелец карты предварительно вносит эмитенту этой карточки или его агенту. Схемы прохождения платежей при использовании кредитных и дебетовых карточек принципиально различаются, это 2 разных вида платежных инструментов, каждый из которых имеет собственные особенности и характеристики.

Самой ранней и простой формой записи информации на карту было и остается графическое изображение. Оно до сих пор используется во всех картах, включая самые технологически изощренные. Вначале на карту наносились только фамилия, имя держателя карты и информация о ее эмитенте. Позднее на банковских картах стал наноситься образец подписи, а фамилия и имя стали механически выдавливаются (эмбоссироваться).

Штрих-кодирование - запись информации на карту с помощью штрих-кодирования применялась до изобретения магнитной полосы и в платежных системах распространения не получила.

Кодирование на магнитной полосе – карточка имеет магнитную полосу на обратной стороне, где записаны данные, необходимые для идентификации личности владельца карточки при ее использовании в банковских автоматах и электронных терминалах.

Микросхема встроена в карточку и состоит из запоминающих устройств для сохранения информации. Смарт – карты внешне похожи на карты памяти, но в их микросхему включен микропроцессор, который является компьютером и способен обрабатывать информацию, записанную в запоминающих устройствах.

Корпоративная карточка – это дебетовая или кредитная карточка, при использовании которой операции по карт-счету производятся на основании заключенного между банком-эмитентом и юридическим лицом (индивидуальным предпринимателем) договора карт-счета. В данном случае

владельцем карточки является юридическое лицо - предприятие, а держателями - физические лица - сотрудники данного предприятия.

Корпоративная банковская карта позволяет ее держателям проводить операции по счету юридического лица. Держателями корпоративной карты могут быть одно или несколько лиц, как правило, сотрудников организации. Поэтому на корпоративной карте, кроме названия организации, выбивается имя держателя, так что применять ее может только один человек, которому при оплате товаров, работ или услуг придется подтвердить свою личность.

Достоинства корпоративной карты:

- оправдывает себя при частых командировках сотрудников за пределы страны, оплате представительских и хозяйственных расходов;

- это универсальное средство расчетов, так как ее можно использовать как для операций по получению наличных денежных средств, так и для расчетов в магазинах, ресторанах, кассах продажи билетов;

- при выезде сотрудников в заграничные командировки карта избавляет от необходимости открытия валютного счета и покупки иностранной валюты на командировочные расходы;

- можно не опасаться невыдачи сотруднику аванса на командировку

- использование карты дает существенную экономию средств, помогает контролировать затраты.

Корпоративные карты организации связаны с каким-либо одним ее специальным карточным счетом. На карточном счете может находиться любая сумма, но это не значит, что сотрудник организации, на чье имя оформлена корпоративная карта, может расходовать ее безлимитно. Корпоративные карты могут иметь разделенный и неразделенный лимиты, устанавливаемые, по согласованию с банком-эмитентом.

Организациям, открывшим специальные карточные счета, предоставлена возможность расходования обеспеченных корпоративной картой средств на проведение лишь ограниченного круга операций в зависимости от того, где используется корпоративная карта – на территории Российской Федерации или за ее пределами.

Таким образом, с корпоративной карты можно снимать наличные деньги для оплаты командировочных и общехозяйственных расходов, но получать в банкоматах наличную иностранную валюту с корпоративной карты на территории РФ не разрешается.

#### **Использованные источники:**

1. Вязов Д.Б. Расчеты корпоративными банковскими картами // "Главбух" - N 16 - август 2000 г.
2. Литвиненко А. Пластиковая карта как инструмент платежа // Финансовая газета. Региональный выпуск, - N 47 - ноябрь 2000 г.)
3. [www.banki.ru](http://www.banki.ru)
4. [www.studentu.ru](http://www.studentu.ru)

*Пискунова И.Ю., к.психол.н.*

*Филюшкина А.*

*студент 2го курса*

*Ярускина А.*

*студент 2го курса*

*Ульяновский государственный технический университет*

*Россия, г. Ульяновск*

## **ПСИХОЛОГИЯ ПОВСЕДНЕВНОГО УБЕЖДЕНИЯ**

Убеждение - прием, используемый в процессе общения, которое предполагает влияние и воздействие одного человека на другого, через логические принципы, которые побуждают человека к определенной деятельности. Убеждение – сознательно организованное воздействие на психику человека извне, со стороны другого человека. Выбирая тактику, необходимо с самого начала решить: следует ли вам сосредоточиться на выстраивании сильных прямых аргументов? Или лучше добиваться притягательного воздействия сообщения с помощью подходящих косвенных намеков? Исследователи Ричард Петти и Джон Качоппо и Элис Игли с Шелли Чейкен сообщают, что люди, склонные к анализу и обдумыванию содержания сообщения, лучше всего поддаются прямому способу убеждения как предоставляющему систему аргументации и стимулирующему соответствующие мысли. В компьютерной рекламе, например, редко фигурируют звезды Голливуда или знаменитые спортсмены; вместо этого компетентному покупателю предлагаются конкурентоспособные цены и качество. Как отмечают Петти и Качоппо, некоторые люди мыслят аналитически. Они предпочитают все обдумать и мысленно проработать. Эти люди полагаются не просто на неотразимость и привлекательность убеждающих обращений, но также и на свою когнитивную реакцию. Убедительны при этом не только сами аргументы, но и стимулируемые ими размышления. И когда эти размышления достаточно глубоки, любая вновь воспринятая установка имеет больше шансов укорениться, выдержать атаки возражений и повлиять на дальнейшее поведение. Что же касается тех вопросов, при решении которых люди обычно не апеллируют, да и не должны апеллировать к разуму, наиболее эффективным является косвенный путь убеждения — использующий намеки, которые склоняют к одобрению без раздумий. Вместо четкой информации о товаре реклама сигарет просто связывает данный товар с представлениями о красоте и удовольствии. Так же поступают и при рекламе безалкогольных напитков, где «настоящий продукт» (кока-кола) ассоциируется с представлениями о молодости, здоровье и жизнерадостности.

\* Когниция — общее понятие, охватывающее все формы знания, включая воспринимаемые образы, логические доказательства и оценочные суждения. Когниции традиционно противопоставляются воле (желаниям) и

эмоциям (чувствам). Когнитивный диссонанс, по сути, возникает из-за столкновения несовместимых когниций в сознании человека.

\* Консонанс — созвучие, музыкальная гармония. В данном случае — состояние сознания, противоположное когнитивному диссонансу, то есть авторы подчеркивают невозможность для человека жить только иллюзорной внутренней гармонией, не обращая внимания на объективную реальность

В своей повседневной деятельности руководитель сталкивается с необходимостью убеждать людей в трех случаях: когда ему нужно а) побуждать подчиненных действовать для достижения поставленных целей; б) проводить свои идеи в переговорах с отдельными лицами и группами лиц; в) доказывать свою точку зрения непосредственному начальнику или завоевать расположение участников обсуждения проектов, планов, перспектив и т.д. Убеждать — это привлекать людей на свою сторону.

Убеждение осуществляется с помощью слова, примера и дела. Во всех случаях превалирует слово. Умение убеждать людей словом — веление времени.

Основные виды убеждения:

**Информирование.** Для того, чтобы человека побудить к деятельности, требуется целый спектр побудительных воздействий. Среди них информирование, т.е. сообщение, во имя чего человек должен действовать, занимает важное место. Это связано с тем, что человек, прежде чем действовать, хочет убедиться, что нужно сделать и сумеет ли он это делать.

**Разъяснение.** В деятельности менеджера этот вид убеждающего воздействия занимает не менее важное место, чем информирование.

Выделяются наиболее типичные виды разъяснения: инструктивное; повествующее; рассуждающее.

**Доказательство.** Традиционно доказательство относят к логическим операциям, строящимся на основе законов логики: законе тождества, законе противоречия, законе исключительного третьего и законе достаточного основания. Суть доказательства заключается в том, что выдвигается какой-то тезис (мысль или положение, истинность которого надо доказать) и подыскиваются аргументы или доводы для подтверждения тезиса.

**Опровержение.** В логическом плане опровержение обладает той же природой, что и доказательство. Доказывая кому-либо идею, мы тем самым опровергаем другую, т.е. ту, которую ошибочно вынашивает наш собеседник.

*Питенко К. С.  
студент 2го курса  
КубГАУ  
факультет «Финансы и кредит»  
Дудник Т. А.  
научный руководитель  
Россия, г. Краснодар*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 5 ЛЕТ.**

**Аннотация.** Статья посвящена проблема демографии , так же была оценена динамика численности постоянного населения, естественного прироста (убыли) населения, изучены основные причины смертности граждан России; выявлены причины и дана оценка изменения ситуации по данной проблеме. В заключении представлены соответствующие выводы о степени контроля государства над данной проблемой.

**Ключевые слова:**

**ДЕМОГРАФИЯ , РОЖДАЕМОСТЬ , СМЕРТНОСТЬ , ЕСТЕСТВЕН  
НЫЙ ПРИРОСТ (УБЫЛЬ)  
НАСЕЛЕНИЯ , НАСЕЛЕНИЕ , НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ**

## **ANALYSIS OF THE POPULATION IN RUSSIA OVER THE PAST 5 YEARS, AND THE FACTORS AFFECTING IT.**

**Annotation.** *The article is devoted to the problem of demography, as has been estimated resident population dynamics, natural increase (decrease) of population, study the underlying causes of death of Russian citizens; the causes and assesses changes in the situation on this issue. Finally presents conclusions about the degree of government control over the problem.*

**Keywords:** *demography, fertility, mortality, natural increase (decrease), population, NATIONAL PROGRAM OF DEMOGRAPHIC DEVELOPMENT OF RUSSIA*

Занимая первое место в мире по площади территории, Россия стремительно теряет свои позиции на демографическом поле. Если в 1991 г. по численности населения РФ была на 6 месте, то в 2015 г.-9 место в мире, пропустив вперед такие страны как: Китай, Индию, США, Индонезию, Бразилию, Пакистан, Нигерию и Бангладеш. Уже на протяжении не одного десятка лет в нашей стране можно наблюдать демографический кризис. В последние несколько лет ситуация несколько стабилизировалась, но в тоже время речь не идет о выходе из кризиса, а лишь об изменении некоторых показателей в лучшую сторону.

## РОЖДАЕМОСТЬ, СМЕРТНОСТЬ И ЕСТЕСТВЕННЫЙ ПРИРОСТ НАСЕЛЕНИЯ

Годы	Всего, человек			На 1000 человек населения 1)		
	родившихся	умерших	естественный прирост 2)	родившихся	умерших	естественный прирост 2)
	Все население					
2011	1788948	2028516	-239568	12,5	14,2	-1,7
2012	1796629	1925720	-129091	12,6	13,5	-0,9
2013	1902084	1906335	-4251	13,3	13,3	0,0
2014	1895822	1871809	24013	13,2	13,0	0,2
2015	1942683	1912347	30336	13,3	13,1	0,2

Таб.1

До 2009 единственным федеральным округом с положительным показателем рождаемости являлся Северо-Кавказский. В 2013 их число увеличилось до четырех: Северо-Кавказский, Уральский, Сибирский и Дальневосточный. Прирост в Дальневосточном федеральном округе обусловлен увеличением прироста в республике Саха (этнический состав: якуты – 49%, русские - 30%). В Сибирском федеральном округе прирост на 44% обеспечен приростом населения в республиках Бурятия, Тыва, Хакасия, Алтай, на 56 % за счет областей с долей русского населения 83-88%. В Уральском федеральном округе положительное сальдо достигнуто преимущественно за счет Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов (доля русского населения - 63,5% и 59,7% соответственно) Рис.1

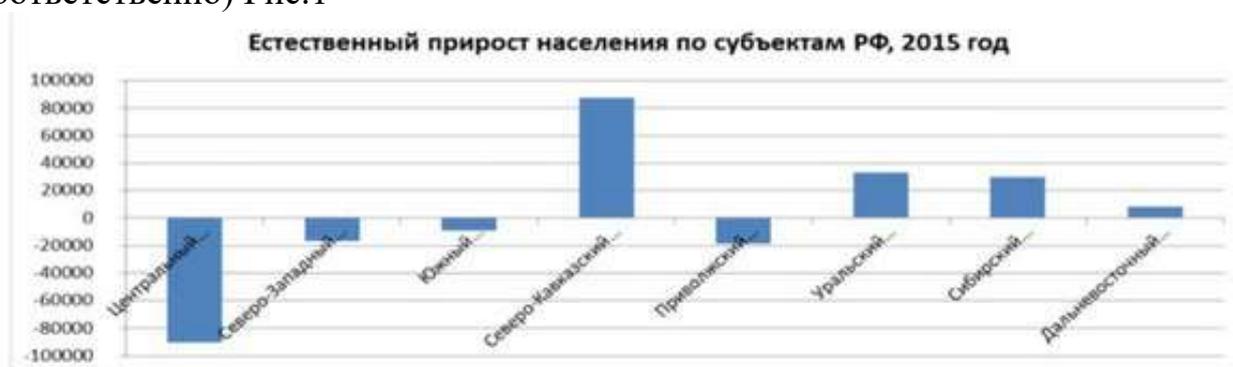


Рис.1

Если говорить о перспективах центрального региона к повышению численности и выходу на положительный показатель прироста населения, то можно дать следующий прогноз, центральный федеральный округ выйдет на положительную динамику, не раньше 2017 года, это произойдет прежде благодаря превышению рождаемости над смертностью в Москве и Московской области.

Каждый год наши демографы проводят анализ основных причин смерти населения.. Так, наиболее значительный вклад в общую смертность приходится на лиц пожилого возраста: в 2012 году он составил 71,4%, а в 2014-уже 73,2%. Вместе с тем, вклад лиц трудоспособного возраста

снижался с 27,2% в 2012 году до 25,4% в 2015 году, а лиц моложе трудоспособного возраста – 1,2% в 2012 года до 1,2% в 2015 года. При этом среди основных причин смертности трудоспособного населения выделены сердечно-сосудистые заболевания (вклад в смертность – около 30%), внешние причины – травмы, отравления, самоубийства (вклад в смертность – 28,2%), новообразования (вклад в смертность – 14,1%), болезни органов пищеварения (вклад в смертность – 8,9 %). Подчеркивается, что подавляющее большинство смертей от внешних причин происходит в состоянии алкогольного опьянения. Рис.2

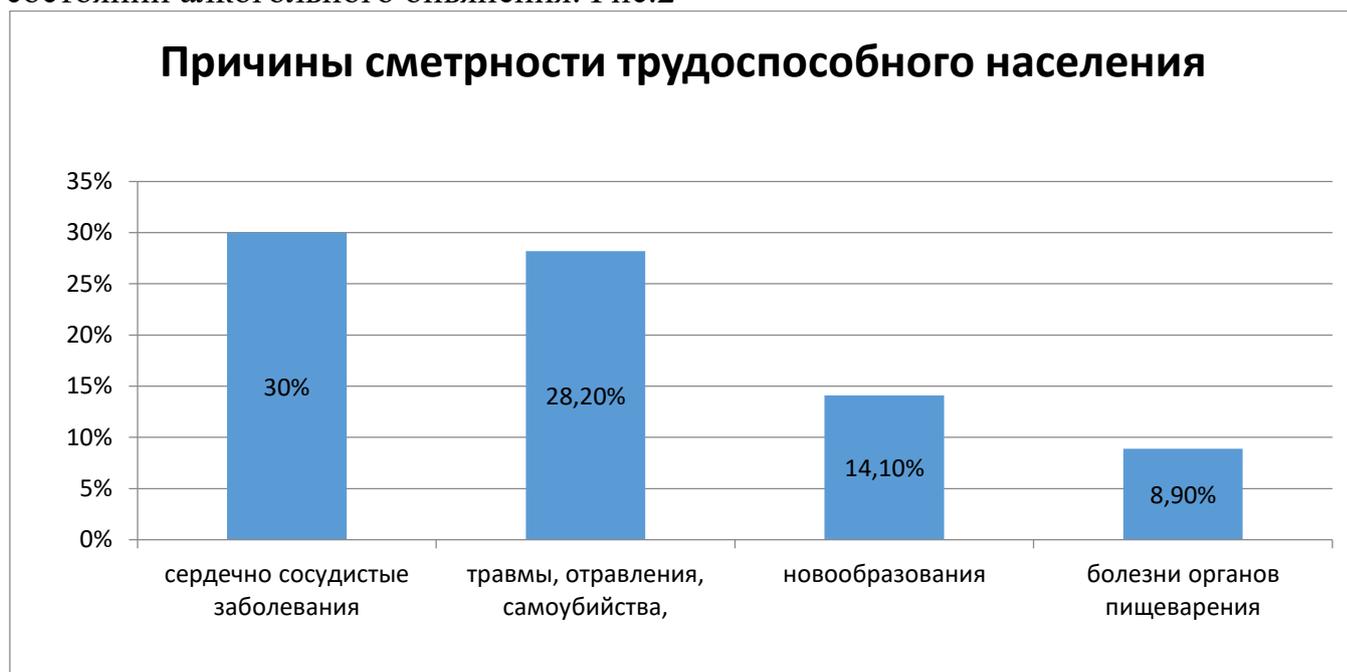


Рис.2

Важная характеристика демографического состояния — уровень рождаемости. К сожалению уже видна такая ситуация, что почти во всем мире наблюдается тенденция снижения рождаемости, и хотя суммарный коэффициент рождаемости в России растет, но остается одним из самых низких на планете. Коэффициент, равный 2, обеспечивает воспроизводство населения, более 2,15 — способствует росту его численности. До прихода к власти М. Горбачева суммарный коэффициент рождаемости оставался на уровне, обеспечивающем воспроизводство, а с 1987 года стал резко падать. Самый низкий показатель суммарный коэффициент рождаемости наблюдался в 1999 году (1,16). По данным Росстата 2013 году этот коэффициент в России был равен уже 1,61. По оценкам ООН в мире он равен 2,36, но в основном благодаря странам африканского региона. Простого воспроизводства населения для России уже не достаточно, и уровень рождаемости нужен значительно более высокий. По оценкам специалистов, для выхода из демографического кризиса суммарный коэффициент рождаемости должен быть не менее 3,5. Показатели характеризующие данный процесс показаны на таблице 2.

## СУММАРНЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ РОЖДАЕМОСТИ)

(число детей в расчете на 1 женщину)

Годы	Все население	Городское население	Сельское население
2011	1,567	1,439	1,983
2012	1,582	1,442	2,056
2013	1,691	1,541	2,215
2014	1,707	1,551	2,264
2015	1,75	1,588	2,318

Таб . 2

В настоящее время в Российской Федерации проводятся различные меры в сфере демографической политики, их можно разделить на экономические, административно-правовые и воспитательные. К экономическим мерам можно отнести оплачиваемы отпуска, различные пособия при рождении ребенка, часто в зависимости от количества. Наверное, самым известным пособием является «материнский капитал», эта программа действует в нашей стране после официального принятия федерального закона №256-ФЗ «О дополнительных мера государственной поддержки семей, имеющих детей» с 29 декабря 2006 года. За все года действия этого закона он продемонстрировал свою эффективность, был замечен реальный прирост населения. Так же к экономическим мерам поощрения можно отнести различные ссуда, кредиты, налоговые и жилищные льготы. К административно-правовым мерам относятся законодательные акты, которые регулируют возраст вступления в брак, отношения к абортam, а так же имущественные положения матери и детей в случае распада брака. А такие меры, как политика планирования семьи, половое созревание молодежи, формирование общественного мнения, относятся к воспитательным мерам. В настоящее время перед правительством стоят определенные задачи, в первую очередь это обеспечение повышения суммарного коэффициента рождаемости, 2018 году он должен составлять 1,753. Следующей задачей является увеличение ожидаемой продолжительности жизни до 74 лет.

Еще не возможно не отметить такой процесс, как миграция населения, он является одним из основных факторов динамики численности населения стран и отдельных регионов. Миграция способна изменять этническую структуру населения, содействовать изменения образовательной структуры населения, этот процесс возможен и в сторону понижения, в таком случае говорят об утечке умов. Миграция оказывает существенное влияние так же и на структуру населения. Так например трудовая иммиграция увеличивает долю экономически активного населения в общей, а так же возможно увеличение мужского населения, в связи с тем, что в поисках работы преимущественно мигрируют мужчины. Так же миграция влияет и на многие другие социально-экономические проблемы. К ним можно отнести

возможный рост безработицы, обострение жилищной проблемы, увеличение стоимости жилья и т.д. В условиях глобализации происходит увеличение роли миграционных процессов. Миграция происходит за счет прибывших как из зарубежных стран, так и внутри страны, т.е. внутренняя миграция. С каждым годом количество прибывших из зарубежных стран растет так на 2015 год это число составило 578511 человек. Таблица 5

Годы	Прибывшие - всего	из них			
		в пределах России	в том числе		из зарубеж- ных стран
			внутри регионов	из других регионов	
2011	2102304	1910648	1035899	874749	191656
2012	3415055	3058520	1705711	1352809	356535
2013	4196143	3778462	2023865	1754597	417681
2014	4496861	4014620	2102036	1912584	482241
2015	4624864	4046353	2069515	1976838	578511

Таб.5

Так же мы может проанализировать данные о выезде граждан Российской Федерации из страны, таблица 6.

Годы	Выбывшие - всего	из них			
		в пределах России	в том числе		в зарубежные страны
			внутри регионов	в другие регионы	
2011	1944226	1910648	1035899	874749	33578
2012	3095294	3058520	1705711	1352809	36774
2013	3901213	3778462	2023865	1754597	122751
2014	4201002	4014620	2102036	1912584	186382
2015	4354828	4046353	2069515	1976838	308475

Таб. 6

С точки зрения демографической ситуации в Российской Федерации, самым значительным событием в 2014 году стало фактическое присоединение Крымского полуострова к территории Российского государства.. Перепись населения новоиспеченного Крымского Федерального округа проводилась с 14 по 25 октября 2014 года. Таким образом, численность населения на Крымском полуострове на 1 января 2015 года составляло 2 294 110 человек. С учётом того, что на 1 января 2014 года население Крымского полуострова составляло 1 967 200 человек, рост составит 0,5%. То есть темпы роста населения увеличились в 5 раз - в предыдущие годы рост населения не превышал 0,1% в год. При этом основной прирост населения приходится на долю иммигрантов - рост количества иммигрантов наблюдается с весны 2014 года.

Общая численность населения России на 1 января 2015 года составляет 146 267 288 человек (с Крымом) по данным . За год увеличилась на 2 600 357 человек. Население России РФ на 1 января 2014 года составляло 143 666 931 человек. Увеличение численности населения произошло не только за счет миграционного и естественного прироста, но и

за счет образования двух новых субъектов Федерации - Республики Крым и города Севастополь, которые входят в новый Федеральный округ - Крымский Федеральный Округ с населением 2 294 888 человек.

Население России по оценке Росстата на 1 августа 2015 года составляет 146 400 000 человек.

Подводя общие итоги, необходимо отметить, все меры преодоления демографического кризиса несмотря на свое определенное положительное воздействие, не могут в корне изменить демографическую ситуацию в стране, которая требует проведения целого ряда последовательных, комплексных и целенаправленных мероприятий законодательной и исполнительной властями как на федеральном, так и на региональном уровне. Требуется разработка Правительством Российской Федерации совместно с Федеральным Собранием Российской Федерации и с субъектами Российской Федерации общегосударственной комплексной программы по выводу страны из демографического кризиса. В Программе целесообразно предусмотреть мероприятия, направленные на улучшение воспроизводства населения; повышение уровня здоровья и качества жизни россиян, обеспечение государственных гарантий гражданам на бесплатную медицинскую помощь, объемы и условия его получения; формирование в обществе идеологии и практики жизнесохранительного поведения, здоровой и продолжительной жизни, всемерное укрепление института семьи, другие меры, способствующие коренному улучшению демографической ситуации в России.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 29.12.2006 № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»
2. Федеральный закон от 01.12.2014 N 384-ФЗ "О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов"
3. Указа Президента России от 7 .05.2012 №606 «О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации»
4. Материалы межвузовской научно-практической конференции молодых учёных./ Под науч. ред. А.В. Жинкина. – Краснодар, КСЭИ, 2008- 158с.
5. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции /Под ред. А.В. Голубева; ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ».-Саратов : ИЦ «Наука» 2009.- 128с. Модернизация Российского общества: проблемы и перспективы российского образования(статья) Молодые ученые на пути в большую науку : Сборник материалов XVII межвузовской научной конференции молодых ученых, г. Краснодар, 09-20 апреля 2012г./ отв. ред. Проф. Р. Л. Агабекян.- Краснодар : ИМСИТ, 2012.- 80 с.
6. Молодые ученые на пути в большую науку : Сборник материалов XVII межвузовской научной конференции молодых ученых, г. Краснодар, 09-20 апреля 2012г./ отв. ред. Проф. Р. Л. Агабекян.- Краснодар : ИМСИТ, 2012.- 80 с.

7. Современные проблемы управления и экономического развития: -  
Сборник научных трудов. Краснодар: КубГАУ, 2013г.-234с.
8. Сулакшин С.С., Кравченко Л.И. «Демографическая ситуация в России.  
Труды Центра научной политической мысли и идеологии.»2014.

*Питенко К. С.  
студент 2го курса  
КубГАУ  
факультет «Финансы и кредит»  
Дудник Т. А.  
научный руководитель  
Россия, г. Краснодар*

### **К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА В РАМКАХ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ**

*Статья посвящена особенностям формирования корпоративного имиджа в рамках современных компаний. В статье рассматриваются понятия «имидж» и «корпоративный имидж». В статье приводится обоснование необходимости формирования позитивного корпоративного имиджа для современных компаний.*

*Ключевые слова: имидж; корпоративный имидж; стратегические цели компании; корпоративная культура; структура имиджа компании.*

### **FEATURES OF FORMATION OF CORPORATE IMAGE**

*The article is devoted to peculiarities of formation the corporate image of modern companies. The article discusses the concept of "image" and "corporate image". In article the substantiation of necessity of formation of positive corporate image for today's companies.*

*Key words: image; corporate image; strategic objectives; corporate culture; structure of the company's image.*

В современных условиях формирование и развитие корпоративного имиджа компании представляется одним из главных направлений в современном стратегическом менеджменте и планировании деятельности организаций. Тематика, связанная с формированием и развитием корпоративного имиджа компаний, выходит на первый план в стратегическом планировании и развитии организаций. Необходимость создания и поддержания позитивного корпоративного имиджа компании продиктована, в первую очередь, именно стратегическими целями функционирования и развития организации. Существующий в мировой практике опыт анализа имиджирования указывает на то, что формирование позитивного корпоративного имиджа оказывает влияние на эффективность управления персоналом и создание достойной репутации компании в деловых кругах. Усвоение данного опыта необходимо при развитии

рыночных отношений, что, в свою очередь, формирует социальный заказ на инновационный инструментарий, применяемый в технологиях создания имиджа для руководителей различных рангов<sup>48</sup>.

Корпоративный имидж компании выступает как один из инструментов достижения стратегических целей организации, затрагивающих основные стороны его деятельности и ориентированных на перспективу. Преимущества позитивного корпоративного имиджа очевидны, однако позитивная известность не появляется сама собой и не существует сама по себе. Она требует целенаправленной систематической работы, связанной с превращением реального (зачастую неблагоприятного) корпоративного имиджа предприятия в позитивный.

Поддержание определенного корпоративного имиджа является важной функцией любой компании, с помощью чего она презентует себя и свои услуги потребителю, поэтому данное понятие давно является одним из главных компонентов любой компании, желающей развиваться, а не приходить в упадок. Это создает определенное визуальное восприятие в глазах клиентов, от чего также может зависеть успех организации. С его помощью можно выразить личную и деловую философию коллектива, а также заложить необходимые стандарты поведения и внешнего вида персонала.

В последнее время российские предприниматели начали переходить на западные модели построения бизнеса и поняли, что **корпоративный** имидж компании является неотъемлемой ее частью. Но если в Европе работает целая команда профессиональных консультантов, которые отслеживают определенные правила и качественный уровень следования им сотрудников, то в России, во многом исходя из менталитета, больше принято полагаться на собственные силы. Но не у всех предпринимателей самостоятельно получается найти и визуально выразить ту идею, которая является важным фундаментом при формировании внешнего выражения миссии компании.

Существующие условия предопределяют не только необходимость учета внешних условий для формирования и оценки **корпоративного** имиджа компании, но и задание вектора определенной направленности на формирование достойного, позитивного, благоприятного внешнего и внутреннего имиджа, проведение постоянной целенаправленной работы с общественностью и покупателями, возведенную в принцип деятельности компании<sup>49</sup>.

Основная особенность управления корпоративным имиджем компании заключается в том, что управление должно осуществляться с учетом корпоративной индивидуальности. Процесс управления имиджем

---

<sup>48</sup> Капитонов, Э.А.. Корпоративная культура: теория и практика. [Текст]: Э.А. Капитонов, Г.П. Зинченко, Капитонов А.Э. - М.: Альфа-Пресс, 2012. С.214.

<sup>49</sup> Бодуан, Ж.П. Управление имиджем компании. Паблик рилейшнз: предмет и мастерство. [Текст]: Ж.П. Бодуан. М.: Инфра-М, 2010. С.21.

начинается задолго до разработки визуальных атрибутов компании (лого, фирменных бланков, интерьера, внешнего вида и манер сотрудников). Он начинается с формулировки видения, а затем миссии как социально значимого статуса организации. Затем определяется корпоративная индивидуальность, или «личность» организации.

Для эффективного управления **корпоративным** имиджем компании необходимо иметь четкие представления о структуре имиджа компании и особенностях психологических процессов формирования имиджа в сознании индивидов. Имидж организации есть целостное восприятие (понимание и оценка) компании различными группами общественности, формирующееся на основе, хранящейся в их памяти информации о различных сторонах деятельности компании. Или иначе, содержание понятия имиджа компании включает описательную (информационную) составляющую, которая представляет собой образ компании, или совокупность всех представлений (знаний) о компании, а также оценочную составляющую.

Оценочная составляющая существует в силу того, что хранящаяся в памяти информация не воспринимается безразлично, а пробуждает оценки и эмоции, которые могут обладать различной интенсивностью, поскольку конкретные черты образа организации могут вызывать более или менее сильные эмоции, связанные с их принятием или осуждением. Оценка организации людьми происходит сквозь призму имеющегося у них опыта, определенных ценностных установок и общепринятых норм морали. Образ и оценка этого образа имеют условное концептуальное различие, на самом же деле они неразрывно связаны в единое целое.

Моделирование **корпоративного** имиджа компании ведется в рамках научно обоснованной работы, направленной на управление **корпоративным** имиджем компании. **Корпоративный** имидж каждой компании обладает своей собственной моделью, структурой, которую возможно описать посредством определенных параметров. Модель имиджа компании является отражением существенных, значимых сторон объекта, данную модель можно представить с помощью набора определенных характеристик; в частности, имидж компании можно описать посредством применения таких методик, как профиль восприятия и метод семантического дифференциала<sup>50</sup>.

**Корпоративный** имидж компании в идеале должен содержать и отражать следующие черты:

- профессиональная компетентность сотрудников, выраженная в оперативности и качестве обслуживания клиентов, точность выполнения взятых на себя обязательств, высокий уровень информированности;
- высокий уровень профподготовки работников организации);

---

<sup>50</sup> Красовский, Ю.Д. Социокультурные основы управления бизнес-организацией: учебное пособие. [Текст]: Ю.Д. Красовский – М.: Юнити-Дана, 2012. - 394 с.

- корпоративная и организационная культура, выражающаяся в том числе в приветливости и доступности в общении персонала;
- визуальный имидж, представленный деловым стилем в одежде и в общении.

Содержание понятия «имидж» представлено «описательной (информационной) составляющей, которая представляет собой образ компании, и оценочной составляющей, которая существует за счет того, что любая информация о компании побуждает оценки, эмоции, которые могут обладать различной интенсивностью, могут приниматься или отвергаться<sup>51</sup>.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: **корпоративного** имидж компании представляет собой восприятие компании различными группами общественности; имидж компании – это то, какой ее видит группа или группы. **Корпоративный** имидж компании возникает в результате восприятия общественностью комплекса коммуникационных сообщений, генерируемых организацией. **Корпоративный** имидж компании формируется на основе миссии компании, корпоративной индивидуальности и корпоративной идентичности, а сам процесс формирования имиджа компании включает в себя четыре этапа: определение требований целевой аудитории, выявление сильных и слабых сторон объекта, подведение характеристик объекта под требования аудитории и перевод требуемых характеристик объекта в вербальную, визуальную и событийную формы.

Корпоративный имидж компании представляет собой не только средство, инструмент управления общественным мнением, но и одновременно при этом является объектом управления; об этом не следует забывать в процессе работы над формированием позитивного отношения к компании. Позитивный корпоративный имидж компании формируется посредством основной деятельности компании и стратегической информационной работой, целью которой являются определенные, целевые группы общественности. Такая стратегическая информационная работа осуществима главным образом за счет применения различных маркетинговых коммуникативных инструментов, а именно – рекламы, личных продаж, стимулирования сбыта, связей с общественностью.

Работа, направленная на формирование позитивного имиджа компании ведется целенаправленно для каждой конкретной общественной группы, при этом применяются различные инструменты и средства. Так, в частности, крупным компаниям для формирования и поддержания позитивного корпоративного имиджа зачастую важной представляется работа со средствами массовой информации; это объясняется в первую очередь тем, что достаточно крупные масштабы операций, совершаемых компанией, требуют при этом широкого освещения в прессе, на радио и теле-экранах, поскольку известность необходимых масштабов подчасую возможна только

---

<sup>51</sup> Синяева, И.М. Реклама и связи с общественностью. [Текст]: И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, Д.А. Жильцов. М.: Юрайт, 2014. 552 с.

с применением средств массмедиа<sup>52</sup>.

Большинством современных российских компаний проблема формирования позитивного корпоративного имиджа сводится к такому фактору, как внешняя атрибутика ведения операций; такое решение является, на самом деле, упрощенным и поверхностным, поскольку компании нередко нуждаются не столько в «терапии», корректировке имиджа, сколько в «хирургии» управления имиджем. В данных случаях компании необходимо прибегнуть к помощи специалистов по связям с общественностью, которые занимаются исправлением искаженного имиджа компании, корректируют общественное мнение. Проблематика формирования позитивного корпоративного имиджа компании, позитивной известности продукта, выпускаемого компанией – нередко выступает в качестве внешних проявлений кризиса управления и проблемой реального места и роли компании на рынке и в обществе в целом. Ускоренные темпы падения конкурентоспособности, значительное снижение финансовых показателей, банкротство компании зачастую являются следствием поверхностного и узкого подхода к судьбе компании со стороны ее руководства, игнорирования существующих внутри данной организации социальных проблем.

Задолго до разработки таких визуальных атрибутов компании, к которым можно отнести логотип, фирменные бланки, интерьер, внешний вид и качество общения персонала начинает формироваться сам процесс управления имиджем компании. Данный процесс начинается с формулировки видения, а затем миссии как социально-значимого статуса организации

Таким образом, можно сделать следующий вывод: основа формирования корпоративного имиджа - ориентация на стратегические показатели, способствующие формированию требуемых социально-экономических свойств организации. Одним из таких показателей являются стратегическая корпоративная идентичность и стратегическая корпоративная индивидуальность. Благодаря кропотливой работе над корпоративной идентичностью и активному осуществлению корпоративных коммуникаций, создается свой собственный корпоративный имидж.

#### **Использованные источники:**

1. Материалы межвузовской научно-практической конференции молодых учёных./ Под науч. ред. А.В. Жинкина. – Краснодар, КСЭИ, 2008- 158с.
2. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции /Под ред. А.В. Голубева; ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ».-Саратов : ИЦ «Наука» 2009.- 128с. Модернизация Российского общества: проблемы и перспективы российского образования(статья) Молодые ученые на пути в большую науку : Сборник материалов XVII межвузовской научной конференции молодых

---

<sup>52</sup> Шарков, Ф.И. Константы гудвилла. Стиль, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы. [Текст]: Ф.И. Шарков. М.: Дашков и К, 2013. 272 с.

ученых, г. Краснодар, 09-20 апреля 2012г./ отв. ред. Проф. Р. Л. Агабекян.- Краснодар : ИМСИТ, 2012.- 80 с.

3. Молодые ученые на пути в большую науку : Сборник материалов XVII межвузовской научной конференции молодых ученых, г. Краснодар, 09-20 апреля 2012г./ отв. ред. Проф. Р. Л. Агабекян.- Краснодар : ИМСИТ, 2012.- 80 с.

4. Современные проблемы управления и экономического развития:- Сборник научных трудов. Краснодар: КубГАУ, 2013г.-234с.

5. Капитонов, Э.А.. Корпоративная культура: теория и практика. [Текст]: Э.А. Капитонов, Г.П. Зинченко, Капитонов А.Э. - М.: Альфа-Пресс, 2012. - 352 с.

6. Бодуан, Ж.П. Управление имиджем компании. Паблик рилейшнз: предмет и мастерство. [Текст]: Ж.П. Бодуан. М.: Инфра-М, 2010. 190 с.

7. Красовский, Ю.Д. Социокультурные основы управления бизнес-организацией: учебное пособие. [Текст]: Ю.Д. Красовский – М.: Юнити-Дана, 2012. - 394 с.

*Погорелова А.Ю.  
ассистент*

*кафедра «Мировая экономика и экономическая теория»  
Волгоградский государственный технический университет*

*Саливанова А.Н.  
студент 2 курса*

*факультет «Экономика и Управление»  
Прокопенко Т.С.*

*студент 2 курса*

*факультет «Экономика и Управление»*

*Россия, г. Волгоград*

**РАЗВИТИЕ ПРОГРАММЫ СОЦИАЛЬНОЙ  
ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ КОРПОРАЦИИ  
FORD**

**THE DEVELOPMENT OF THE PROGRAM OF BUSINESS SOCIAL  
RESPONSIBILITY ON THE EXAMPLE OF THE FORD CORPORATION**

*В данной статье рассмотрено понятие социальной ответственности. Приведен пример социальной ответственности предпринимательской деятельности корпорации "Форд Мотор Компани". Выделены приоритетные факторы для компании Форд, т.к. особенности любого бизнеса определяются характеристиками общества, в котором осуществляется предпринимательская деятельность. Также рассмотрены основные программы и стратегии компании.*

*This article examines the concept of social responsibility. The example of social responsibility of business activities of the Corporation "Ford the Motor Company ". Identified priority factors for the company Ford, as the Features of*

*any business are determined by the characteristics of the society in which the business activity takes place. Also, the basic program and strategy of the company.*

Ключевые слова: *социальная ответственность, предпринимательская деятельность, «Форд Мотор Компани», работники, государство, общество.*

Key words: *social responsibility, entrepreneurial activity, "Ford Motor Company", employees, state, society.*

Ответственность – это отношение зависимости человека от чего-то, воспринимаемого им в качестве определяющего основания для принятия решений и совершения действий. Объектом ответственности могут быть другие люди, в том числе будущие поколения, общности, а также животные, окружающая среда, материальные, социальные и духовные ценности [1, с. 93]. Также ответственность – категория этики и права, отражающая особое социальное и морально-правовое отношение личности к людям, к обществу (человечеству в целом), которое характеризуется выполнением своего нравственного долга и правовых норм.

Социальная ответственность в широком смысле понимается как понятие, состоящее из комплексной ответственности делового партнера, работодателя, гражданина и участника социальных отношений. Выделяют два аспекта ответственности – за социально-экономическое благополучие территории, где разворачивается основная деятельность компании, и за общий уровень развития гражданских свобод и экономики в стране и в мире [3, с. 43].

Программы социальной ответственности предназначены для удовлетворения потребностей и интересов заинтересованных сторон фирмы. Форд воздействует на эти группы заинтересованных лиц посредством своей предпринимательской деятельности. Заинтересованные стороны существенны, поскольку они влияют на общество через свои покупки и социально-политические давления.

Как второй по величине в США производитель автомобилей, Форд должен удовлетворять потребности акционеров для поддержания своей позиции в отрасли [2]. Таким образом, повышение корпоративной социальной ответственности, может способствовать поддержанию долгосрочного развития Форда, как компании имеющей целью стать лидером на мировом рынке.

Приоритетными для Форда являются:

- 1) клиенты;
- 2) сотрудники;
- 3) инвесторы;
- 4) общество.

1) Клиенты. Приоритетной для Форда является заинтересованность клиентов компании. Интересами этой группы заинтересованных сторон являются высокое качество продукции и услуг, особенно в послепродажном обслуживании. Клиенты, как одни из заинтересованных сторон, наиболее значимы, поскольку непосредственно они определяют доходы компании. Меры, принимаемые в области корпоративной социальной ответственности корпорации Форд, для этой группы заинтересованных сторон определяются следующим образом:

- инновационность продукции по качеству, экономичности и безопасности;
- мобильность;
- навыки вождения.

«Форд мотор Компани» продолжает обновлять свою продукцию для повышения качества, экономии топлива и безопасности людей, а также для максимально полного удовлетворения потребностей клиентов, как одних из заинтересованных сторон. Большинство марок, выпущенных автомобилями в 2015 году получили пять звезд в новой программе оценки автомобилей (NCAP).

Программа мобильности Форда призвана повысить мобильность и обеспечить автономность транспортных средств без водителя. Кроме того, программа навыки вождения бесплатно предоставляет обучение вождению начинающих водителей и помогает развивать навыки для наиболее безопасного и эффективного вождения.

Таким образом, программа корпоративной социальной ответственности Форда выходит за рамки простого предложения автомобилей, и улучшения навыков вождения клиентов в качестве верхушки заинтересованных сторон [4].

2) Сотрудники. Компания Форд считает своих сотрудников представителями второго уровня приоритетности заинтересованных сторон. Эта группа стейкхолдеров, заинтересованных в развитии карьеры, в высокой заработной плате, в равном обращении и имеющих равные возможности. Сотрудники для компании являются значимыми заинтересованными сторонами, потому что они оказывают влияние на производство и производительность бизнеса. Например, даже небольшое снижение численности в этой группе заинтересованных сторон приводит к снижению производительности и эффективности работы компании. Для удовлетворения интересов наемных работников как заинтересованных сторон, Форд использует следующие инициативы корпоративной социальной ответственности:

- Устойчивость рынка рабочей силы.
- Онлайн-обучение по продукции.
- Глобальность образования и развития.
- Глобальность программ развития лидерства.

Корпорация "Форд мотор Компани" реформировала свою политику безопасности на рабочем месте, чтобы защитить эту группу заинтересованных сторон и обеспечить соответствие нормативным требованиям. Инициатива устойчивого развития трудовых ресурсов фирмы создана с целью оптимизации здоровья работников, эффективности и производительности. Например, согласно новым мировым стандартам безопасности, компания Форд добивалась снижения производственного травматизма на 90%, начиная с 2000 года. Компания также предлагает онлайн-обучение по продукции для этой группы стейкхолдеров. Кроме того, меры в области корпоративной социальной ответственности фирмы включают в себя глобальное обучение и программы развития, которые предлагают непрерывное образование посредством аудиторных и онлайн-курсов, а также наставничества и теневого копирования для достижения максимальной производительности и удовлетворенности в группе заинтересованных сторон.

Кроме того, Форд имеет такие программы, как:

- Глобальный саммит для руководителей и генеральных менеджеров.
- Глобальная Исполнительная программа лидерства для директоров и топ-менеджеров.
- Опытный руководитель программы по подготовке специалистов среднего звена.
- Наемный руководитель программы дополнительного социального дохода для начинающих и опытных руководителей.

Эти программы отражают корпоративную социальную ответственность и преданность делу, и созданы, чтобы поддерживать интересы работников как одной из самой важной в компании заинтересованной группы [4].

3) Инвесторы. Инвесторы «Форд Мотор Компани» заинтересованы в максимальной прибыли и стабильности бизнеса. Эти участники являются важными, поскольку они влияют на капитал фирмы. Чтобы учесть интересы этой группы заинтересованных сторон, Форд реализовал единый план в 2008 году под руководством бывшего генерального директора Алана Мулалли для достижения согласованности и взаимодействия в глобальной организации. Единый план снизил затраты и увеличил прибыль компании во всем мире. Эти усилия стали частью стратегии корпоративной социальной ответственности компании Форд, для улучшения ее производительности.

4) Общество. У Форда есть ряд крупных корпоративных программ социальной ответственности для общественности как одной из заинтересованных сторон. Интересы этой группы включают в себя поддержку развития общества, а также сохранения окружающей среды. Общество является значимой заинтересованной стороной, потому что оно может повлиять на восприятие клиентов корпорации [5].

Форд является отличным представителем компании с высоким уровнем корпоративной социальной ответственности. Компания имеет основные программы и стратегии, созданные чтобы учитывать интересы своих акционеров. Улучшения в работе компании произошли после реформы 2008 года (единый план).

Однако, для долгосрочного устойчивого функционирования, компании необходимо заняться разработками продукции и минимизацией затрат на усиление ее корпоративной социальной ответственности. К примеру сделать упор на более доступные, более энерго-эффективные, гибридные или электрические транспортные средства, что в последствии может повысить степень удовлетворенности клиентов и добавить эффективность в бизнес.

#### **Использованные источники:**

1. Борисенко Е.Н. Социальная ответственность малого предпринимательства: Учеб. пособие / Е.Н. Борисенко. - М.: КЛИСТАР, 2002. - 93 с.
2. Википедия [Электронный ресурс] URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Форд\\_Мотор\\_Компани](https://ru.wikipedia.org/wiki/Форд_Мотор_Компани)
3. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г. Социальная ответственность предпринимателя: от идеи к российской реальности. // Управление персоналом № 7, 2004, с.43
4. Официальный сайт компании Форд [Электронный ресурс] URL: <http://www.ford.ru>
5. Экономический портал [Электронный ресурс] URL: [http://www.economicportal.ru/history\\_comp/ford.html](http://www.economicportal.ru/history_comp/ford.html)

*Подделкова В.С.  
студент 4 курса*

*Орловский государственный аграрный университет  
Россия, г. Орел*

## **ОБЩИЙ ПОРЯДОК УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ**

**Аннотация:** в данной статье рассматриваются такие понятия, как: затраты, калькулирование себестоимости продукции.

**Ключевые слова:** затраты, калькулирование.

Система учета затрат используется для исчисления фактической себестоимости отдельных её видов, а также для контроля за рациональным использованием трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

На сегодняшний день не существует единого мнения по определению понятия «расходы» и «затраты» и так как в нормативном документе ПБУ 10/01 «Расходы организации» отсутствует термин затраты, мы используем термин расходы.

Система учета затрат отражает информацию об объеме затрат и объеме производства в стоимостном выражении. Система учета затрат используется для исчисления фактической себестоимости отдельных её видов, а также для

контроля за рациональным использованием трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Затраты и расходы неразрывно связаны между собой. Понятие «расходы» представляет собой затраты ресурсов, которые несет предприятие в ходе своей деятельности для достижения установленных целей. Затраты — это стоимость ресурсов, которые были использованы предприятием на определенные цели. В деятельности любого предприятия калькулирование и калькуляция себестоимости продукции играют очень важную роль.

Затраты подразделяются на 2 вида:

- прямые – это затраты, которые связаны с процессом производства или реализации продукции предприятием. К ним можно отнести: сырьё и материалы; комплектующие; основная заработная плата рабочих; и другие.

- косвенные – это затраты, которые связаны с работой предприятия или его подразделением в целом, их нельзя непосредственно отнести на себестоимость конкретного вида продукции. К этим затратам можно отнести: отопление и освещение; оплату труда менеджеров; амортизация; и другие.

Классификация затрат – это группировка затрат по определенным признакам (критериям). Затраты можно классифицировать по следующим направлениям:

- 1) по экономическому содержанию;
- 2) по отношению к технологическому (производственному) процессу;
- 3) по способу включения в себестоимость;
- 4) по структуре;
- 5) по отношению к объему производства;
- 6) по отношению к сферам производства и отраслям экономики.

Калькуляция – это расчет себестоимости единицы продукции. Калькулирование - это совокупность приемов аналитического учета затрат на производство и расчетных процедур исчисления себестоимости.

#### **Классификация методов калькулирования:**

1. По объектам учета затрат:

- позаказный метод – применяется при единичном и мелкосерийном производстве, при производстве сложных и крупных изделий, при производстве с длительным технологическим циклом;

- попроцессный метод - используется для установления средней себестоимости партии одинаковых единиц затрат за период времени. Он преобладает в массовых производствах;

- поконтрактный метод калькулирования – этот метод является продолжением позаказного метода, который применяется в тех случаях, когда выполняются крупные заказы на предприятии и для их выполнения требуется продолжительный период времени;

- нормативный метод – применяется для своевременного предупреждения неправильного и некорректного использования

материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

2. По оперативности контроля:

- нормативный метод учета затрат – используется на предприятиях, которые постоянно повторяют одни и те же операции в производстве. Данный метод применяется на предприятиях с массовым и серийным производством;

- простой метод – используется на предприятиях, которые производят однородную продукцию.

Таким образом, в данной статье мы рассмотрели понятия затраты, калькуляция, а также виды затрат и классификацию методов калькулирования и их влияние на работу предприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Бабаев Ю.А Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для вузов. Под ред. Ю.А. Бабаева. – М.; ВЗФЭИ, 2012.
2. Ветрова Л.Н. Некоторые особенности бухгалтерского учета продажи продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями// Все для бухгалтера, 2011- стр. 5-9
3. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В., Колгушова Ю.Л. Методика оценки бизнес-рисков как совокупность способов предотвращения вероятности появления незапланированных расходов в сельскохозяйственных организациях// Научно-методический журнал «Концепт», 2014- стр. 2476-2480

*Пойлова О.Н.*

*студент 1 курса магистратуры  
специальность «экономика»*

*Мустафин Т.С.*

*студент 1 курса магистратуры  
специальность «экономика»*

*Бесчастнова Н.В.*

*научный руководитель*

*Уфимский Государственный Авиационный Технический  
Университет*

*Российская Федерация, Республика Башкортостан, г. Уфа*

### **ИНДЕКС КАЧЕСТВА ЖИЗНИ КАК ОТРАЖЕНИЕ БЛАГОСОСТОЯНИЯ И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ**

*В статье рассматривается влияние индекса качества жизни разных стран на благосостояние и уровень жизни населения по методике организации экономического сотрудничества и развития.*

*Ключевые слова: качество жизни населения, индекс качества жизни, показатели индекса качества жизни.*

*Poylova O.N.*

*Student*

*1st year master student, specialty "economy"*

*Ufa state Aviation Technical University*

*Ufa, Republic of Bushkortostan, Russian Federation*

*Mustafin T.S.*

*Student*

*1st year master student, specialty "economy"*

*Ufa state Aviation Technical University*

*Ufa, Republic of Bushkortostan, Russian Federation*

*Scientific supervisor –Beschastnova N.V.*

## THE QUALITY OF LIFE INDEX AS A REFLECTION OF THE LEVEL WELFARE AND LIVING STANDARDS OF THE POPULATION

The article examines the impact of quality of life index of various countries for the welfare and standard of living of the population by the method of the organization for economic cooperation and development.

*Keywords:* the quality of life, quality of life index, the index of quality of life.

**Качество жизни населения** — это степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей человека. [1]

Основными показателями качества жизни населения являются:

- доходы населения;
- комфорт **жилища**;
- качество здравоохранения;
- качество образования;
- качество **окружающей среды**;
- демографические тенденции;
- и др.

Индекс качества жизни (*Life Index*) – индекс, позволяющий измерять и сопоставлять уровень благосостояния в различных странах. [2]

Индекс качества жизни измеряет результаты **субъективной удовлетворенности жизнью граждан различных стран мира** и соотносит их с объективными показателями социально-экономического благополучия жителей этих стран.

Исследование качества жизни населения по версии организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), призвана ответить на вопрос качества жизни путем предоставления полной картины того, как живут люди, используя 11 ключевых параметров, обуславливающих благосостояние. [3]

К недостаткам индекса можно отнести его субъективность. В данном случае сложно составить объективный рейтинг в связи с различными представлениями людей о наилучшем месте для жизни.

Анализируя показатели индекса качества жизни за 2013-2015гг. по данным странам, видно, что Россия по многим показателям отстает от Германии и США (табл.1).

Таблица 1

**Индекс качества жизни России, Германии и США за 2013-2015гг.**

Индикаторы		2013г.			2014г.			2015г.		
		Германия	США	Россия	Германия	США	Россия	Германия	США	Россия
Жилищные условия	Жильё без основных удобств, %	0,9	0	2,8	0,9	0,1	15,1	0,1	0,1	15,1
	Расходы на жилищное обеспечение, %	21	19	11	21	19	11	21	18	11
	Номера на одного человека, соотношение	1,8	2,3	0,9	1,8	2,3	0,9	1,8	2,4	0,9
Доход	Скорректированный чистый скорректированный располагаемый доход, долл.	28 799	38 001	15 286	30 721	39 531	17 230	31 252	41 355	19 292
	Бытовое чистое финансовое благосостояние, долл.	44 938	115 918	15 142	49 484	132 822	3,33 1	50 394	145 769	3 412
Работа	Уровень занятости, %	73	67	68	73	67	69	73	67	69
	Безопасная работа, %	8,3	11,4	10,5	3,2	6,3	4	3,1	5,9	4
	Уровень длительной безработицы, %	2,84	2,8	2,17	2,52	2,36	1,69	2,37	1,91	1,7

	Личные доходы, долл.	39 593	54 450	19 719	41 782	54 214	21 311	43 682	56 340	20 885
Общество	Качество поддержки и сети, %	92	90	87	93	90	84	94	90	90
Образование	Уровень образования, %	86	89	91	86	89	94	86	89	94
	Навыки студентов, ср.балл	510	496	469	514	494	475	515	492	481
	Кол-во лет в образовании, лет	17,9	17,1	16,6	18,1	17,1	15,8	18,2	17,2	16
Окружающая среда	Загрязнение воздуха, мг/куб.метр	16	18	16	16	18	15	16	18	15
	Качество воды, %	93	87	49	94	87	44	95	85	56
Гражданская активность	Консультации во вопросам разработки и правил, ср.балл	4,5	8,3	2,5	4,5	8,3	2,5	4,5	8,3	2,5
	Явка избирателей, %	71	70	65	72	67	65	72	68	65
Здоровье	Продолжительность жизни, лет	80,8	78,7	69,8	80,8	78,7	69	81	78,7	70,2
	Самооценка здоровья, %	64	90	37	65	90	37	65	88	37
Удовлетворенность жизнью	Удовлетворенность жизнью, ср.балл	6,7	7	5,6	7	7	5,5	7	7,2	6
Безопасность	Насилия, %	3,6	1,5	2,8	3,6	1,5	3,8	3,6	1,5	3,8
	Убийства, соотноше	0,8	4,8	10,2	0,5	5,2	12,8	0,5	5,2	12,8

	ние									
Баланс между работой и личной жизнью	Сотрудники, работающие сверхурочно, %	5,41	11,13	0,16	5,6	11,44	0,17	5,25	11,3	0,16
	Время для отдыха и личной жизни, часы	15,31	14,27	14,84	15,31	14,27	14,97	15,31	14,27	14,97

Источник:

[2]

В России жильё без основных удобств составляет 2,8% в сравнении с США - 0%, с Германией - 0,9% за 2013г., однако в 2015г. в России этот показатель ухудшился и составил 15,1%.

Из показателей по доходам населения, видно, что Россия очень сильно отстает от Германии и США, причем за период 2013-2015гг. эти показатели только уменьшились.

Что касается личных доходов, то здесь опять же заметно большое отставание России (20 885 долл.) от Германии (43 682 долл.) и США (56 340 долл.).

У россиян на получение образования в возрасте от 5 до 39 лет уходит в среднем 16,0 лет, что ниже показателей в Германии (18,2 лет) и США (17,2 лет).

В России всего 56% населения удовлетворены качеством воды, что намного ниже, чем в Германии (95%) и США (85%).

Средняя продолжительность жизни в Российской Федерации составляет 70,2 лет (69,8 лет в 2013г.), что меньше, чем в Германии (81 год) и США (78,7 лет). На вопрос о здоровье только 37% респондентов в России ответили, что у них хорошее здоровье, что намного ниже, чем в Германии (65%) и США (88%).

Когда респондентов попросили оценить их общую удовлетворенность жизнью по шкале от 0 до 10 баллов, россияне дали ей оценку 6,0 баллов, что ниже, чем в Германии – 7,0 баллов и США – 7,2 балла.

Согласно последним данным ОЭСР, показатель количества убийств в Российской Федерации составляет 12,8%, что намного выше, чем в Германии (0,5%) и США (5,2%).

В Российской Федерации только 0,2% сотрудников работают сверхурочно, что гораздо ниже, чем в Германии (5,25%) и США (11,3%).

В заключении можно сказать, что из рассматриваемых стран Россия, по опросам населения, занимает последнее место по рассматриваемым показателям индекса качества жизни населения.

#### **Использованные источники:**

5. Беляева Л.А. Уровень и качество жизни. Проблемы измерения и интерпретации.// Институт философии РАН. Социологические исследования, - 2009, - № 1, с. 33-42
6. Официальный сайт организации экономического сотрудничества и развития. [Электронный ресурс]. URL: <http://oecd.ru/org/betlife.html> (дата обращения 01.03.2016г.)
7. Индекс качества жизни. [Электронный ресурс]. URL : <http://stats.oecd.org/Index.aspx> (дата обращения 01.03.2016г.)
8. Бесчастнова Н.В. Уровень экономического развития как фактор роста качества жизни населения.// Сборник материалов Всероссийской молодежной научно-практической конференции 2015.

*Полькин А.С.  
бакалавр экономики, студент магистратуры  
Финансовый Университет при Правительстве РФ  
Казакова А.В.  
научный руководитель  
России, г. Москва*

## **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИЗМЕНЕНИЯ ФОРМЫ ВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПРИ ОЦЕНКЕ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ**

Спектр инвестиционных возможностей оператора рынка облигаций включает долговые обязательства с различными сроками до погашения. Поэтому процентный риск и рыночная стоимость диверсифицированного инвестиционного портфеля зависят не только от общего уровня процентных ставок, но и от формы их временной структуры, которую демонстрирует график кривой доходности.

Временная структура процентных ставок (term structure of the interest rates) представляет собой теоретическую абстракцию, отражающую зависимость спот-ставки<sup>53</sup> (spot rate) от срока вложений.

Научное объяснение формы временной структуры процентных ставок предлагается тремя альтернативными теориями: теорией чистых ожиданий (pure expectations theory), теорией сегментации рынка (market segmentation theory) и теорией временных предпочтений (preferred habitat theory). Согласно теории чистых ожиданий все различия в значениях спот-ставок для различных сроков вложений обусловлены рыночными ожиданиями уровней краткосрочных процентных ставок, которые установятся в будущем.

Если операторы рынка придерживаются предположения, что текущий уровень краткосрочной процентной ставки сохранится и в будущем, временная структура имеет вид горизонтальной прямой (рисунок 2 А). Если они полагают, что в дальнейшем краткосрочная ставка будет возрастать, временная структура приобретает положительный наклон (рисунок 2Б). Предположение о формировании понижательного тренда краткосрочных процентных ставок, принятое большинством инвесторов, влечет превышение текущих краткосрочных процентных ставок над долгосрочными.

---

<sup>53</sup> доходности бескупонной облигации с заданным сроком до погашения

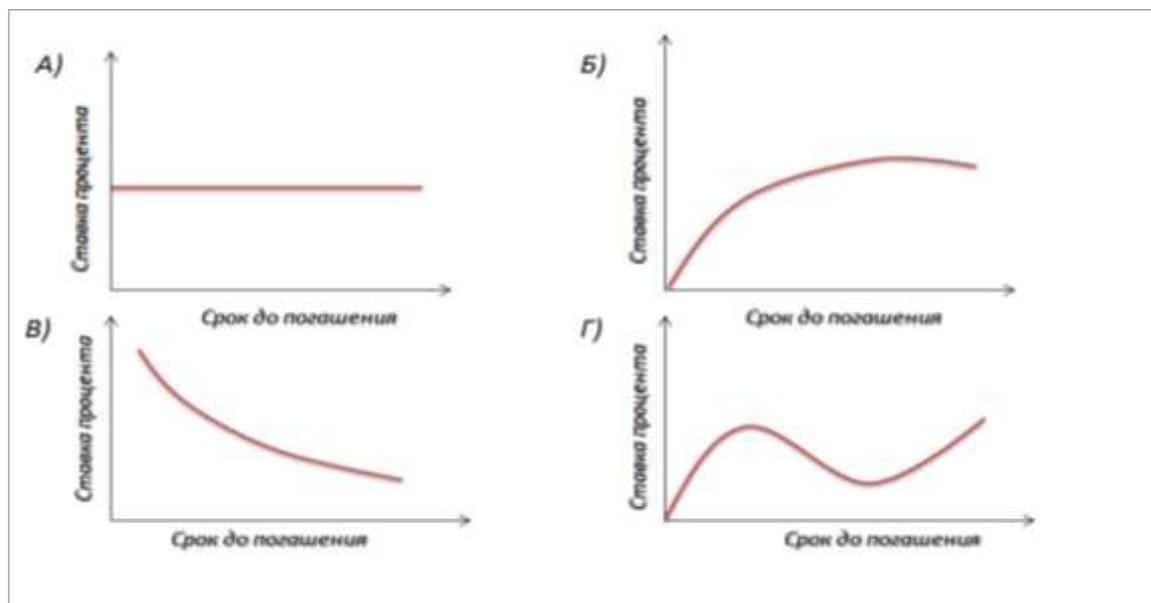


Рисунок 2: Формы кривых доходности

Теория чистых ожиданий позволяет объяснить сколь угодно сложную форму временной структуры. В частности, локальный максимум спот-ставок при сроке вложений  $t$  объясняется предположением инвесторов о росте краткосрочной ставки в течение периода  $t$  и последующем снижении ее уровня. Однако теория чистых ожиданий не может объяснить, почему большую часть времени долгосрочные процентные ставки выше краткосрочных, что, ставит под сомнение ее адекватность практике большинства финансовых рынков.

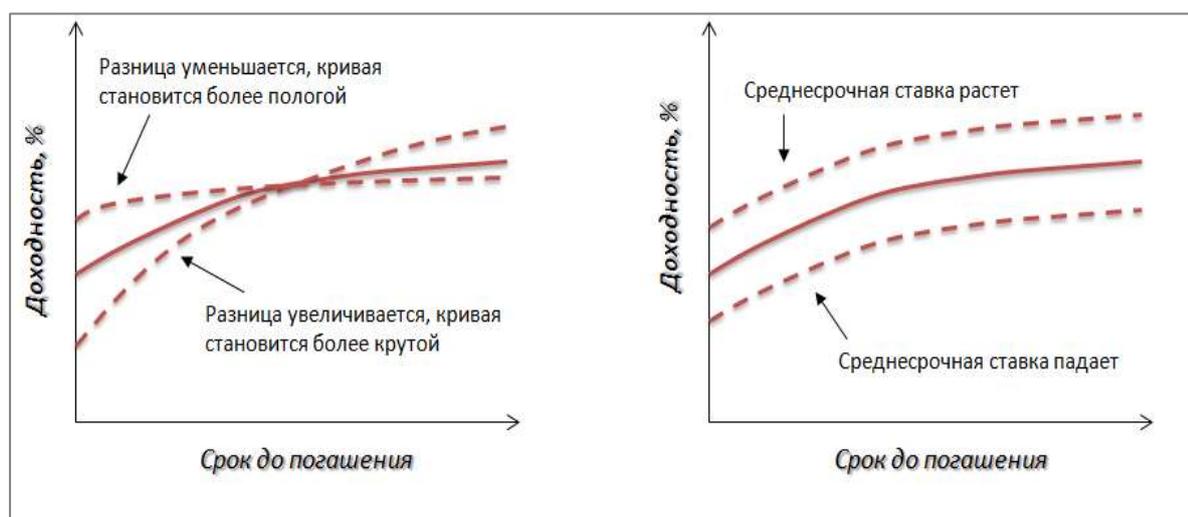
Если рынок корректно описывается теорией чистых ожиданий, то текущая временная структура процентных ставок позволяет определить рыночные ожидания уровней спот-ставок для различных будущих периодов времени.

Радикальной альтернативой теории чистых ожиданий выступает теория сегментации<sup>54</sup>, согласно которой определяющую роль на рынке играют не спекулянты, испытывающие нейтральное отношение к процентному риску и стремящиеся максимизировать прибыль, используя собственные прогнозы динамики процентных ставок, а хеджеры, стремящиеся минимизировать уровень процентного риска при помощи точной балансировки портфелей своих активов и обязательств. Со стороны этой теории, форму временной структуры процентных ставок можно объяснить, исходя из интересов крупных институциональных инвесторов, выступающих владельцами большей части облигаций. Коммерческие банки, ведущие расчетные счета и привлекающие средства на короткие сроки,

<sup>54</sup> Culbertson J. The term structure of interest rates. – Quarterly Journal of Economics, 2004, Vol.72, No.4. – p.485-517.

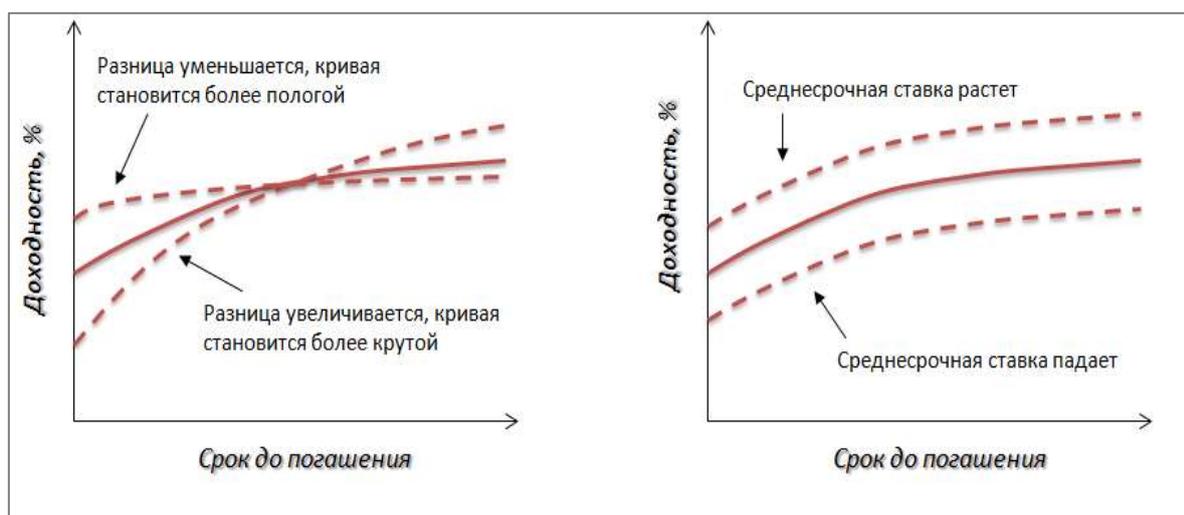
предъявляют спрос главным образом на краткосрочные инструменты. Компании по страхованию ответственности и имущественных рисков заинтересованы, прежде всего, в среднесрочных объектах вложений, а пенсионные фонды и компании по страхованию жизни формируют основной спрос на долгосрочные облигации. Перетекание средств между сегментами рынка ограничено и может произойти лишь в случае существенной деформации временной структуры процентных ставок. Таким образом, в большинстве случаев равновесие на рынке устанавливается при превышении долгосрочных процентных ставок над краткосрочными. Усиление позиций долгосрочных инвесторов – страховых компаний и пенсионных фондов – способно деформировать временную структуру процентных ставок, существенно уменьшив тангенс угла ее наклона. Поэтому, форма временной структуры процентных ставок объясняется не характером прогнозов большинства инвесторов, а соотношением спроса и предложения долговых инструментов различной срочности, рынки которых независимы друг от друга. В результате, она не позволяет вывести оценки будущих изменений рыночной конъюнктуры из текущей временной структуры процентных ставок<sup>55</sup>.

Можно сделать предположение, что теория чистых ожиданий и теория сегментации рынка основаны на весьма жестких и нереалистичных предпосылках, несовместимых между собой. Компромисс между утверждениями, выступающими фундаментом этих концепций, достигается в рамках теории временных предпочтений. Согласно теории временных предпочтений, инвесторам присуще стремление к устранению процентного риска, которое у большинства из них, впрочем, не носит абсолютного характера<sup>56</sup>. Принятие определенного уровня риска считается допустимым, если оно компенсируется адекватным приращением ожидаемой доходности вложений.



<sup>55</sup> Interest rate risk estimation: a new duration-based approach, Applied Economics, Volume 45, Number 19, 1 July 2013, pp. 2697-2704(8)

<sup>56</sup> Modigliani F., Sutch R. Innovations in interest rate policy. – American Economic Review, 2009, Vol.56, No.2. – p.176-197.



*Рисунок 3: Изменение структуры процентных ставок*

В результате равновесная временная структура процентных ставок определяется как рыночными ожиданиями, так и временными предпочтениями инвесторов. Эффект временных предпочтений находит выражение в феномене временной премии (term or liquidity premium). Она определяет расхождение между процентными ставками для различных сроков вложений, не обусловленное рыночными ожиданиями будущих изменений конъюнктуры, а также размер вознаграждения за риск, связанный с размещением средств в финансовые инструменты, сроки платежа по которым не совпадают со сроками вложений инвесторов.

В начале делового цикла временная структура характеризуется положительным наклоном. По мере того, как экономика отдаляется от нижней точки делового цикла, временная структура поднимается параллельно вверх, отражая рост спроса на кредитные ресурсы. Однако при переходе от фазы восстановления к фазе расширения, форма временной структуры процентных ставок начинает изменяться (рис.2). Параллельные сдвиги кривой доходности вызывают риск временного разрыва, который обусловлен временной разницей (для ставок с фиксированным процентом) и установлением новой цены (для ставок с плавающим процентом) по активам, пассивам и внебалансовым позициям.

Краткосрочные ставки продолжают расти, в то время, как долгосрочные ставки несколько уменьшаются. Инвесторы понимают, что через какое-то время спрос на кредитные ресурсы перестанет расти, и пик краткосрочных ставок будет пройден. Это приводит к частичному инвертированию временной структуры, когда среднесрочные процентные ставки начинают превышать долгосрочные. Процесс продолжается вплоть до достижения пика делового цикла, когда вся временная структура

процентных ставок на некоторое время приобретает отрицательный наклон (рис 3). Здесь ожидания падения краткосрочных ставок чрезвычайно сильны, и они доминируют над временными предпочтениями инвесторов.

После прохождения пика долгосрочные процентные ставки поднимаются, а краткосрочные ставки практически не меняются, поэтому временная структура процентных ставок выравнивается. По мере распознавания симптомов спада происходит смягчение денежно-кредитной политики, и краткосрочные ставки резко падают. Долгосрочные ставки, в меньшей степени подверженные воздействию денежной политики, тоже снижаются, но на гораздо меньшую величину. Дело в том, что инвесторы предвосхищают наступление периода подъема следующего делового цикла, когда спрос на кредитные ресурсы и краткосрочные процентные ставки начнут подниматься. После прохождения нижней точки делового цикла процентные ставки достигают своего минимума, а временная структура вновь приобретает четко выраженный положительный наклон (рисунок 2 Г, рисунок 3).

Поскольку часто инвесторы осуществляют краткосрочные операции, их временные предпочтения смещены в сторону коротких инструментов. Поэтому на большинстве фаз делового цикла долгосрочные ставки превышают краткосрочные ставки.

Теория временных предпочтений обладает двумя важными достоинствами. Во-первых, ее предсказания согласуются с практикой большинства финансовых рынков (что не выполняется для теории чистых ожиданий). Во-вторых, она позволяет получать оценки будущих изменений процентных ставок на основе информации о временной структуре (что не выполняется для теории сегментации рынка).

Для снижения и предотвращения риска процентной ставки используются методы хеджирования, которые основываются на дюрации и гэп-анализе. Методы, основанные на дюрации, подразумевают параллельный сдвиг кривых доходностей. Однако, чаще всего, кривые сдвигаются не параллельно. В этом случае лучше использовать гэп-анализ.

Показатель дюрации (duration) был предложен американским экономистом Ф.Маколеем<sup>57</sup> для измерения эффективной срочности финансовых инструментов с фиксированным доходом. Дюрация рассчитывается как средний срок до получения денежных выплат инвестору, взвешенный по их приведенной стоимости. В качестве ставки дисконтирования Маколей использовал внутреннюю норму доходности финансового инструмента, или его доходность к погашению.

При непрерывном начислении процентов доходность к погашению  $u_j$  определяется как решение уравнения

---

<sup>57</sup> Macaulay F. Some theoretical problems suggested by the movements of interest rates, bond yields and stock prices in the United States since 1856. – N.Y.: NBER., – p.48.

$$P_j = \sum_i CF_{ji} e^{-y_j t_i}$$

где  $P_j$  – текущая рыночная цена финансового инструмента  $j$ ,  $CF_{ji}$  – денежный платеж по финансовому инструменту  $j$  через период времени  $t_i$ .

Тогда формула дюрации Маколея записывается как

$$D_j^M = \frac{\sum_i CF_{ji} e^{-y_j t_i} t_i}{P_j}$$

Как свидетельствует выше представленное уравнение, дюрация бескупонной облигации совпадает с ее сроком до погашения. Дюрация купонной облигации меньше ее срока до погашения, причем это расхождение возрастает по мере увеличения срочности облигации, а также размера выплачиваемых купонов.

Существенной особенностью дюрации Маколея является ее жесткая привязка к внутреннему параметру финансового инструмента – доходности к погашению – и относительная независимость от сложившейся рыночной конъюнктуры.

Возможным решением проблемы анализа чувствительности цен к не параллельным сдвигам кривой доходности является гэп-анализ (анализ разрыва) временной структуры процентных ставок.

Основными компонентами гэп-анализа являются активы чувствительные к изменению процентных ставок (краткосрочные ценные бумаги; межбанковские кредиты; ссуды с плавающими процентными ставками; ссуды, по условиям договоров которых предусмотрен срок пересмотра процентной ставки) и пассивы, чувствительные к изменению процентных ставок (депозиты с плавающей процентной ставкой; ценные бумаги, по которым установлены плавающие процентные ставки; межбанковские кредиты; депозитные договоры, по условиям которых предусмотрен срок пересмотра процентной ставки).

Разницу между такими активами и пассивами, именуемую гэпом (англ.: GAP-разрыв), рассматривают в качестве оценки процентной позиции. Положительный гэп, т. е. превышение чувствительных активов над пассивами, вызывает изменение процентного дохода в одну сторону с изменением процентных ставок. Отрицательный гэп вызывает изменение процентного дохода в сторону, противоположную направлению изменения ставок. В нормальных условиях требования являются больше обязательств на величину собственного капитала, поэтому общий объем чувствительных к процентным ставкам активов, как правило, превышает общий объем чувствительных к процентным ставкам пассивов, и гэп положителен. В качестве абсолютной оценки процентного риска принимают возможное изменение чистого процентного дохода в результате процентного скачка.

Критерием для классификации конкретного требования или обязательства как чувствительного или нечувствительного к ставке на

данном временном интервале служит срок погашения (при фиксированной ставке) или ближайший срок изменения ставки (при плавающей ставке). Финансовые инструменты, которые не имеют определенной даты изменения ставки, могут быть классифицированы на основе статистических данных по ожидаемому сроку изменения ставки.

GAP-модель может быть представлена формулой:

$$GAP = RSA - RSL,$$

где  $GAP$  – разрыв между активами и пассивами, чувствительными к изменению процентных ставок на рынке;

$RSA$  и  $RSL$  – соответственно активы и пассивы, чувствительные к изменению процентных ставок.

При анализе гэпа могут быть использованы статический и динамический подходы. Первый состоит в том, что весь анализ производится исходя из текущего фактического состояния активов и пассивов и предположения об их неизменности. Динамический подход заключается в использовании для расчетов прогнозируемых остатков.

Управление гэпом (контроль гэпа) заключается в удержании отношения гэпа к общим активам в заранее заданных пределах. Если управляющий портфелем в состоянии спрогнозировать с высокой степенью уверенности общее направление движения ставок (их рост или падение), следует выбрать пределы одного знака. Если же движение кривой доходности трудно предсказуемо, следует выбрать пределы разного знака. Это связано с тем, что портфель с положительным (отрицательным) гэпом получит дополнительный доход при росте (падении) ставок и с равной вероятностью получит доход или понесет убытки в случае, когда движение ставок абсолютно непредсказуемо. Исходя из лимитов на относительный гэп возможно установление системы операционных лимитов отдельно по видам инструментов. Нужно отметить, не следует выбирать целевое значение гэпа очень высоким даже в условиях абсолютной предсказуемости движения ставок на краткосрочный период.

Для оценки подверженности процентному риску используется показатель  $K$ , определяемый отношением GAP к активам. Уровень данного коэффициента отражает рискованность портфеля. В международной практике применяют следующие критерии оценки коэффициента:

$K < 10\%$	нормальная позиция
$10\% < K < 12\%$	тактическая позиция
$12\% > K > 15\%$	стратегическая позиция
$K > 15\%$	спекулятивная позиция

Таблица 2: Критерии оценки коэффициента

Главным преимуществом этого метода является его простота и легкость реализации. Однако, он обладает существенными недостатками – низкой точностью (тем ниже, чем шире временные интервалы); игнорированием базисного риска и зависимости непроцентных доходов от

процентных ставок; невозможностью адекватного анализа сложных финансовых инструментов. Поэтому метод дюрации для оценки процентного риска портфеля является более точным и подходит лучше.

Подводя итог, необходимо отметить, что сдвиги кривой доходности влияют не только на портфель облигаций, но также они оказывают следующее воздействие на инвесторов в акции. Когда наклон кривой доходности становится отрицательным, падает рентабельность компаний, занимающих под краткосрочные ставки и дающих в долг под долгосрочные, например, таких как локальные банки (community banks). В меньшей степени обратная кривая доходности влияет на компании, специализирующиеся на товарах первой необходимости и медицинском обслуживании. Это становится наиболее ясным, когда инвертированная кривая предшествует рецессии. В таких ситуациях инвесторы больше вкладываются в защитные акции, которые в меньшей степени подвержены общеэкономическим спадам.

Использование кривой доходности имеет конкретное практическое приложение в торговле финансовыми инструментами, однако этот метод связан с высоким уровнем процентного риска, для снижения которого могут использоваться различные стратегии и методы хеджирования.

#### **Использованные источники:**

1. Culbertson J. The term structure of interest rates. – Quarterly Journal of Economics, 2004, Vol.72, No.4. – p.485-517.
2. Interest rate risk estimation: a new duration-based approach, Applied Economics, Volume 45, Number 19, 1 July 2013 , pp. 2697-2704(8)
3. Modigliani F., Sutch R. Innovations in interest rate policy. – American Economic Review, 2009, Vol.56, No.2. – p.176-197.
4. Macaulay F. Some theoretical problems suggested by the movements of interest rates, bond yields and stock prices in the United States since 1856. – N.Y.: NBER,., – p.48.

*Порошина А. О.  
студент 3 курса  
Комисарова Э. О.  
студент 3 курса  
специальность «Финансы и кредит»*

*Медовикова Е.А.  
научный руководитель, ст. преподаватель  
кафедра экономики и управления  
Кузбасский государственный технический  
университет им. Т.Ф. Горбачева  
филиал в г. Прокопьевске*

*Россия, Кемеровская область, г. Прокопьевск*

### **ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАХОВОГО ДЕЛА В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Экономически категория страхования является составной частью категории финансов. Страхование становится наиболее эффективным методом возмещения ущерба, что приводит к увеличению денежных средств в едином фонде. В России при переходе на рыночные отношения существенно возросла роль страхования в решении проблем страховой защиты. На сегодняшний день заканчивается период недооценки страхования как метода страховой защиты, поскольку страхование становится объективно необходимым элементом рыночных отношений.

**Ключевые слова:** страхование, рынок страхования, страховые услуги, рейтинг страховых компаний, виды страхования.

Economic category of insurance is an integral part of the category of Finance. Insurance is becoming the most effective method of compensation, leading to an increase in cash in a single fund. In Russia, the transition to a market economy has significantly increased security role in solving the problems of insurance protection. To date, the period ends with the underestimation of insurance as a method of insurance protection, as insurance becomes objectively necessary element of market relations.

**Keywords:** insurance, insurance market, insurance services, the rating of the insurance companies, types of insurance.

Распределение и формирование страхового фонда происходит на страховом рынке. Страховой рынок предполагает функционирование различных страховых организаций, конкурирующих между собой. Особенностью российского страхового рынка является широкое участие банков как учредителей или гарантов страховых организаций. Перечень видов страхования, которым может воспользоваться страхователь, представляет собой ассортимент страхового рынка.

На сегодняшний день в Кемеровской области достаточно большое число страховых компаний, что вызывает конкуренцию на рынке. Мы рассмотрели наиболее крупные и доходные компании. Для этого

проанализировали страховые компании исходя из показателей рейтинга наиболее популярных видов страхования. В связи, с чем есть возможность определить компании-лидеры и составить целостную картину развития страхового рынка на территории Кемеровской области.

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что практически половина компаний имеет исключительно высокий уровень надежности, по мнению экспертного, агентства «Эксперт Ра».

Лидирующими страховыми компаниями в Кемеровской области являются такие как «РЕСО-ГАРАНТИЯ», «ИНГОСТРАХ», «МАКС», «СОГАЗ» ОАО «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ», «СОГЛАСИЕ», «ВТБ». Остановимся на них поподробнее. В статье рассмотрены те страховые компании в Кемеровской области, у которых по мнению рейтингового агентства «Эксперт Ра» высокая способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства и которые вне опасности в краткосрочной перспективе. Однако, эти страховые компании чувствительны к воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях.

«РЕСО-ГАРАНТИЯ» – ритейловый страховщик с большой агентской сетью. Сумма страховых премий **компании** составляет 261 066 тыс. руб., это говорит о том, что данная компания имеет наивысший уровень финансовой устойчивости и надежности т.к. полностью выполняет свои долговые обязательства.

Таблица 1. – Рейтинг страховых компаний в Кемеровской области за 2015 г.

Страховая компания	Место страховой компании в рейтинге по сборам (прошлый год.)	Сборы, тыс. руб.	Доля рынка, %	Уровень выплат, %	Оценки рейтинговых компаний (Эксперт Ра, Standard&Poor`s)
РОСГОССТРАХ	1 (1)	703 523,0	20,59	61,51	A++
СИБИРСКИЙ ДОМ СТРАХОВАНИЯ	2 (2)	464 577,0	13,59	52,60	-
СТРАЖ МСК	3 (4)	309 699,0	9,06	46,28	-
РЕСО- ГАРАНТИЯ	4 (3)	261 066,0	7,64	52,27	A++/ BB
СИБИРСКИЙ СПАС	5 (7)	247 007,0	7,23	50,73	A+
ИНГОССТРАХ	6 (8)	221 860,0	6,49	31,41	A++/ BBB
УРАЛСИБ	7 (6)	206 440,0	6,04	53,16	A+

ВСК	8 (9)	200 023,0	5,85	33,37	A++
МАКС	9 (5)	128 263,0	3,75	72,95	A++/ BB
СОГАЗ	10 (11)	106 023,0	3,10	38,47	A++/ BB
АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	11 (17)	77 214,0	2,26	34,03	A++/ BB
СОГЛАСИЕ	12 (15)	65 011,0	1,90	40,67	A++/BB
ЮГОРИЯ	13 (12)	63 757,0	1,87	74,28	-/AA
ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ	14 (23)	8 730,0	0,26	87,19	A+
ВТБ	15 (22)	7 285,0	0,21	66,08	A++/BB

СПАО «ИНГОССТРАХ» – универсальный федеральный страховщик, который имеет достаточную способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства, но является наиболее чувствительной к переменам. Это говорит о том, что данная компания имеет приемлемый уровень финансовой устойчивости, и ее сумма страховых выплат составляет 221 860 тыс. руб.

«МАКС» – крупный универсальный федеральный страховщик. По мнению международного экспертного агентства, имеет удовлетворительную финансовую устойчивость и надежность, сумма страховых выплат на данный момент составила 128 263 тыс. руб.

Сумма страховых выплат компания ОАО «СОГАЗ» составила 106 023 тыс. руб., что является показателем достаточного уровня финансовой устойчивости и надежности.

ОАО «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ» – крупный федеральный универсальный страховщик. По нашим данным предприятие находится на 11 месте, т.к. сумма страховых премий составляет 77 214 тыс. руб., компания находится вне опасности в краткосрочной перспективе, однако она подвергается высокой чувствительности к воздействию неблагоприятных перемен.

ООО «Страховая компания «СОГЛАСИЕ» и ОАО «Банк ВТБ» находятся на 12 и 15 месте нашего рейтинга, т.к. сумма страховых выплат составляет 65 011 и 7 285 тыс. руб. соответственно. Данные компании имеют высокий уровень финансовой устойчивости и надежности.

В заключение можно сказать, что в Кемеровской области существует множество страховых компаний, но не все являются надежными страховщиками. В первую очередь при выборе страховой компании следует обращать внимание на уровень финансовой устойчивости, так как именно это обеспечивает защищенность граждан вследствие заключения договора страхования (своевременную выплату страхового возмещения).

#### **Использованные источники:**

1. Агентство страховых новостей [Электронный ресурс] / <http://www.asn-news.ru> (дата обращения 19.05.2016 г.)

2. Сахирова, Н. П. Страхование: Учебное пособие / Н. П. Сахирова. – М.: Проспект, 2006. – 744 с.
3. Страхование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям: «Финансы и кредит», «Бух. учет, анализ и аудит» / Под ред. В. В. Шахова, Ю. Т. Ахвелидиани. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2006. – 511 с.
4. Страхование. Теория и практика: учебное пособие / Н. Н. Никулин, С. В. Березина. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2012. – 511 с.
5. Основы страхования: учебник / Б. Х. Алиев, Ю. М. Махдиева. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2014. – 503 с.

*Посунконько М.С.  
студент 3го курса  
Нестеренко И.Н., к.э.н.  
доцент, научный руководитель  
кафедра «Менеджмент»  
ЮРИУ РАНХиГС  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **КОНСАЛТИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

В статье рассматривается применение консалтинговых услуг для выведения компании из кризиса. Обозначаются основные инструменты выведения компании из кризисной ситуации. Выделяются вероятные результаты деятельности консалтинговых фирм. Отмечаются основные тенденции клиентских предпочтений в области консультирования.

*Ключевые слова:* антикризисный консалтинг, эксперты, консультирование, кризис, инструмент, проблема, консультант .

Консалтинг появился в начале XX века, являясь следствием необходимости нового прогрессивного подхода к управлению предприятием в период развития научно-технического прогресса. Современный консалтинг стал главным элементом экономики и на должном уровне поддерживает деятельность ее инфраструктуры. Деятельность консалтинговых фирм влияет на скорость реакции компаний на перемены рынка, помогает мгновенно ориентироваться в сложившейся обстановке, являясь залогом успешного ведения бизнеса.

Решение подобных задач возлагается на управленческую структуру фирмы, разрабатывающую схему дальнейших действий и план расходов. Однако руководящая структура предприятия не всегда обладает достаточным количеством знаний и уровнем квалификации. Возникновение новых условий, факторов и задач обычно влечет за собой набор новых сотрудников, открытие вакансий, штата компании. К сожалению, применение данного метода не всегда эффективно. Полученные в процессе

переобучения знания не гарантируют рациональное их внедрение в систему производства.

Гарантия заключается в практической реализации и приобретении на этой основе опыта, которого не получает переобученный персонал. Компания самостоятельно выйти из кризисного состояния не может. Поэтому на помощь приходят независимые эксперты и консультанты с многолетним опытом. Консалтинговая деятельность заключается в разработке и внедрении индивидуальной программы для предприятия по выходу из состояния кризиса. Прежде всего это разработка стратегии для профилактики кризисных состояний, адаптация деятельности фирмы к новым условиям, восстановление и сохранение платежеспособности, финансовая реабилитация в досудебном периоде компаний с признаками банкротства. Таким образом, антикризисный консалтинг является комплексом мероприятий, которые направлены на стабилизацию положения компании, анализ и решение взаимосвязанных проблем и задач, нацеленных на повышение общей эффективности ведения бизнеса.

Когда же предприятию стоит обращаться к услугам консалтинговой компании, а не использовать собственные силы?

1. Если все специалисты в данной области в организации перегружены решением оперативных задач, которые являются не менее важными для выживания компании. Их отвлечение на проведение изменений может критически отразиться на текущем состоянии компании.

2. Если у сотрудников нет необходимого опыта и квалификации, следовательно, привлечь внешних экспертов - единственный эффективный выход.

3. Если руководство не может точно идентифицировать источник проблем, например, проблемы возникают сразу в нескольких зонах одновременно и для их выявления требуется хороший экспертный опыт.

4. Если решение проблемы требует привлечения руководителей нескольких предприятий в группе компаний или нескольких независимых подразделений в одной большой организации.

Специалистами рассматривается ситуация, в которой находится фирма, и вырабатываются направления выхода из возникшего сложного положения. Для точного определения степени «поврежденности» бизнеса в данный момент, консалтинговыми специалистами оцениваются:

- эффективность управления компанией;
- эффективность управления проектами и инвестициями;
- уровень продаж и продвижение начатых проектов;
- планируемые проекты;
- финансовые потоки;
- клиентская база;
- кадровый состав.

Данные, полученные в ходе исследования, становятся основой при разработке антикризисной программы предприятия. Ее реализация требует изменений в следующих блоках:

Профессиональная поддержка по выстраиванию долгосрочных планов развития компании позволит грамотно и четко определить цели на ближайшие год – три. Эксперты консалтинговой компании выявят проблемы и “перекосы” в управленческой структуре, помогут сгладить острые углы во время реструктуризации и реорганизации компании, проанализируют и внесут необходимые изменения в развитие торговых марок компании. Пересмотр всего товарного портфеля предприятия приведет не только к оптимизации существующей линейки продуктов и их жизненных циклов, но и взвешенно оценит планы по ее изменению.

Продажа нерентабельного производства, неиспользуемого оборудования, объектов незавершенного строительства, сокращение запасов готовой продукции и материалов – одни из первых и необходимых шагов. Необходимо постоянно проводить сверку баланса наличных денежных средств, оптимизировать затраты, работать с кредиторами. Антикризисное управление организацией требует использовать финансы компании максимально оптимизировано.

Однако, несмотря на сложившуюся ситуацию, солидная компания не может себе позволить сворачивать инвестиционные проекты, так как часто это означает конец финансовой жизни предприятия. Стоит только остановить финансовые потоки – и бизнес встанет. К тому же, грамотное выделение средств на интересные и надежные инвестиционные проекты позволит получить существенную финансовую помощь на поздних этапах программы выхода из кризиса.

Затраты на данный сектор в трудные моменты почти всегда становятся для многих весьма сомнительными и неоправданными. Особенно, если речь идет о специалистах компании не самого высокого уровня. Но полностью отказываться от маркетинга в современном мире нельзя - наиболее оптимальным вариантом обычно является перевод маркетинга и аналитики на аутсорсинг. Целый штат квалифицированных специалистов и гибкая система оплаты будут хорошим подспорьем во время кризиса.

Грамотный подход к реорганизации отдела сбыта и каналов продаж в нестабильное время послужит отличным инструментом. Оставив все самое лучшее, накопленное за годы развития компании, эксперты консалтинговой компании предложат свой комплекс изменений и внедрения недостающих компонентов.

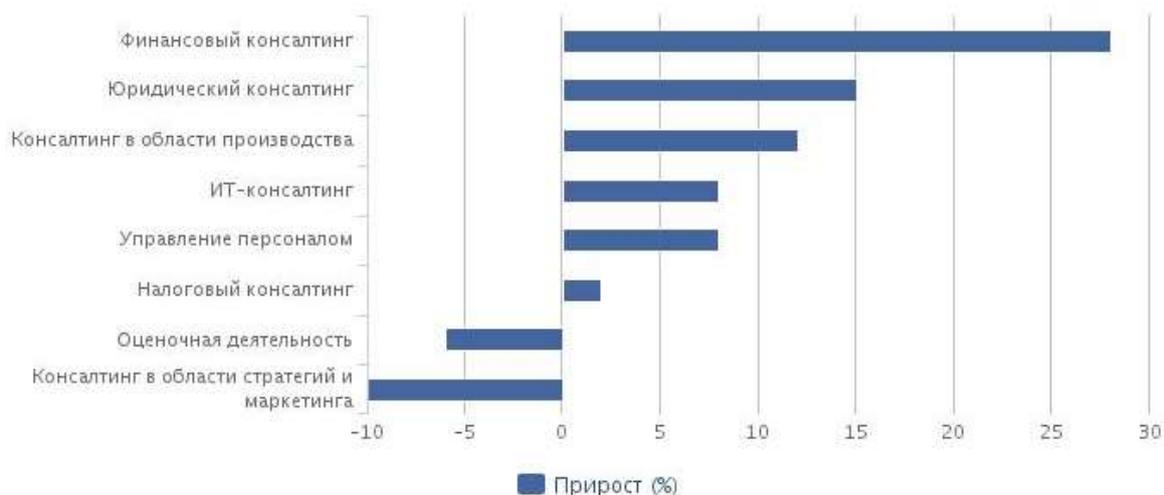
Персонал компании – это сила, которая, в зависимости от ситуации, дает и огромные возможности, и является серьезной угрозой компании во все времена существования организации. Оценка кадрового состава должна проходить здраво и непредвзято, выделяя слабые места и определяя портрет каждого будущего сотрудника исходя из антикризисной стратегии развития.

Необходимо оптимизировать штатное расписание и рабочее время каждого сотрудника, рассмотреть возможность перевода некоторых функций на аутсорсинг, укрепить дисциплину и донести до каждого сотрудника необходимость рационализации и эффективности ведения любых, даже рутинных операций.

Безусловно, часть изменений пройдет весьма болезненно, но, чтобы выжить и выбраться из кризиса, придется потратить на это время, силы и нервы. Поэтому обращение в консалтинговую компанию за профессиональной помощью позволит свести все эти затраты к минимуму.

На данном этапе, в связи с кризисом нужно говорить об изменении клиентских предпочтений: в период нехватки средств клиенты заказывают лишь те услуги, без которых действительно не могут обойтись. "Очень серьезно сместилась структура спроса,— полагает генеральный директор ООО "Финэкспертиза" Агван Микаелян.— Если до кризиса одним из самых востребованных продуктов были услуги по подготовке сделок слияния-поглощения, то сейчас этих сделок стало гораздо меньше. Гораздо больше требуется комплексных консультационных услуг, связанных с возможностью получения финансирования. Seriously сузился и рынок налогового консалтинга, просто потому, что бывают моменты, когда налоги не самое главное. В самом начале кризиса мы видели несколько предложений, в том числе от ведущих компаний, об оказании услуг по некоему "антикризисному консалтингу", но мне кажется, что все эти предложения большого успеха не имели и иметь не будут. Потому что, во-первых, у всех крупных холдингов вполне адекватные управленческие кадры, способные самостоятельно решать подобные стратегические задачи, а во-вторых, антикризисное консультирование — это достаточно дорогостоящая вещь. То есть мелким компаниям в условиях кризиса не хватает денег, чтобы оплатить такие услуги, кроме того, чтобы эти услуги могли окупиться, предприятие должно быть достаточно крупным. А крупные компании, как правило, уже имеют внутренние структуры, ориентированные на решение таких задач. Да и вообще, когда наступает время кризиса и время оптимизации, чаще всего загружаются внутренние ресурсы, а не внешние консультанты. Никаких же других принципиально новых продуктов я на рынке не видел".

Темпы роста выручки участников рэнкинга по направлениям консалтинга (%)



Таким образом, антикризисный консалтинг как прогрессивный инструмент должен дать следующие результаты:

- выявление и ликвидацию убыточных факторов в хозяйственной деятельности компании;
- отсрочку или рассрочку уплаты по кредиторской или дебиторской задолженности, поиск альтернативных вариантов финансирования;
- оценку эффективности использования всех ресурсов компании, разработку рекомендаций по ее повышению;
- стимулирование спроса на продукцию или услуги;
- оптимизацию бизнес-процессов.

Несмотря на пессимизм, формируемый вокруг кризиса, многие сейчас придерживаются убеждения «кризис - это возможность навести порядок в доме». Время - основной ресурс для адаптации к новым условиям, и, как правило, его у компании не так много. Консультант - носитель знаний и опыта многих предприятий, который вы можете использовать, не тратя собственное время и время своих сотрудников. А консалтинг - это хороший инструмент для наведения порядка, важно только понимать возможности и технологию его применения. Профессионализм консультанта заключается в умении найти и предложить компании решение, которое было бы оптимально-достаточным с учетом ее задач, возможностей и ограничений.

#### Использованные источники:

1. Рушайло П. Консалтинговый рынок в кризис [Электронный ресурс] - URL: <http://delvoymir.biz/ru/articles/view/?did=485> (дата обращения: 27.04.2016).
2. Ханферян В. Страна для советов [Электронный ресурс] - URL: <http://raexpert.ru/ratings/consulting/2014/> (дата обращения: 28.04.2016).
3. Антикризисный менеджмент [Электронный ресурс] - URL: <http://isc.biz.ua/uslugi/34-antikrizisniy-management> (дата обращения: 27.04.2016).

4. Стратегия и тактика управления фирмой в условиях кризиса [Электронный ресурс] - URL: <http://1bankrot.ru/antikrizisnoe-upravlenie/konsalting.html> (дата обращения: 27.04.2016).

*Потапова А.Ф.*  
*студент магистратуры, 2 курс*  
*факультет «Экономики и управления»*  
*Уральский институт управления*  
*Российская академия народного хозяйства и государственной*  
*службы при Президенте Российской Федерации*  
*Россия, г. Екатеринбург*

### **СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В СЕКТОРЕ HoReCa**

*В статье рассматривается определение сегмента HoReCa на рынке продуктов питания в России. Автор формирует достоинства, недостатки особенности работы в данном сегменте. В статье раскрываются принципы формирования инвестиционной стратегии для данного сегмента рынка.*

*Ключевые слова: рынок, инвестиции, стратегия, сегмент, HoReCa.*

*Рынок продуктов питания всегда имел лидирующий, постоянный, прогнозируемый спрос, в отличие от других направлений деятельности, не имеет сезонности, не требует внедрения значительных инноваций и имеет еще целый ряд значительных преимуществ. Однако, также, он имеет ряд своих недостатков и особенностей.*

Одно из новых перспективных направлений, которые сегодня активно формируются и развиваются на российском рынке, – это HoReCa.

**HoReCa** — термин, обозначающий сферу индустрии гостеприимства (общественного питания и гостиничного хозяйства). Также данное определение трактуется, как канал сбыта товаров с непосредственным потреблением товара в месте продаж. Название HoReCa - аббревиатура от слов, обозначающих места продажи с непосредственным потреблением: *Hotel, Restaurant, Cafe* [1].

**К сегменту HoReCa можно отнести** рестораны, кафе, закусочные, бары и т.д. Также данный термин применяется для обозначения услуг отелей, гостиниц, гостевых домов, аренды апартаментов. Таким образом, данным термином обозначают всю сферу услуг гостеприимства и общественного питания.

*Торговые каналы категории HoReCa в последнее время стремительно набирают вес, поскольку еще недавно индустрия HoReCa была представлена только государственными предприятиями. Количество клубов,*

отелей, ресторанов, баров с каждым днем увеличивается, вместе с этим и развивается сопутствующий HoReCa бизнес. Появляются компании, специализирующиеся на поставках специального оборудования, декоративных изделий, текстиля, освещения, униформы для обслуживающего персонала и другой эксклюзивной продукции для баров, ресторанов, гостиниц, а также предприятий общественного питания [2].

Во всем мире словом HoReCa называют подразделения торговых отделов компаний, деятельность которых основана на системе продаж через рестораны, отели, клубы, или, что называется “общепит”. Иными словами, HoReCa практически представляет собой тот же отдел сбыта, ориентированный на работу с более узким сегментом рынка. В западных фирмах подобные отделы существуют уже много лет, а изначально они были сформированы в структуре алкогольных компаний, в ассортименте которых имелись дорогие и эксклюзивные напитки. В задачу менеджеров сектора HoReCa входит продвижение товара своей компании в заведения, работающие в сфере гостинично-ресторанного бизнеса.

В России рынок HoReCa стал активно формироваться 8–10 лет назад. Поскольку этот сегмент еще не до конца заполнен, компании-новички имеют реальную возможность, преодолев конкуренцию за каналы HoReCa, занять в нем свою потенциальную нишу.

Традиционное понимание деятельности направления HoReCa связано в первую очередь с системой торговли, однако успехи в данной сфере позволяют рассматривать ее как своеобразный имиджевый канал, напрямую влияющий на объемы продаж той или иной торговой марки на мировом рынке. В этом отношении задачи HoReCa совпадают с целями рекламы в различных средствах массовой информации – информирование потенциальных потребителей о своем продукте или услугах. Так что на рекламном сленге HoReCa – это эксклюзивная презентация продукции в барах, отелях, ресторанах и т. д.

Технология и организация продаж в сегменте рынка HoReCa существенно отличаются от традиционной системы розничных продаж (ритейла), имеют свою специфику и особенности. Самая важная компетенция, которой должны обладать сотрудники компании, работающей в сегменте HoReCa, – это знание продукта, продвигаемого своей контактной аудиторией. Хорошее знание и понимание всех тонкостей и особенностей продвигаемого товара, умение не только раскрыть его достоинства, но и донести до клиента некоторые детали его использования отличают менеджеров по HoReCa от традиционных специалистов.

Помимо эффективного продвижения продукции в то или иное заведение, необходимо постоянное повышение и совершенствование профессионального уровня персонала фирмы-клиента. Данный аспект является одним из самых важных пунктов в стратегии предприятия, работающего в сегменте HoReCa. Чем лучше клиент знает товар фирмы-

поставщика, чем лучше он использует его конкурентные преимущества и чем лучше он преподносит данный товар своей контактной аудитории, тем больше увеличивается спрос на данный товар у конечного потребителя, следовательно, увеличивается спрос у фирмы-поставщика. Необходимо регулярно посещать фирму-клиента, наблюдать за работой персонала, давать необходимые рекомендации, проводить обучающие тренинги.

Представители HoReCa участвуют во всех рекламных мероприятиях, проводимых клиентом. По оценкам, для западных компаний, работающих в сфере продаж элитной алкогольной и кофейной продукции, 80–95% от объема продаж приходится как раз на направление HoReCa. [3].

*Так как сегмент HoReCa* - новый сегмент рынка, который только развивается и формируется в нашей стране, в организациях, работающих в данном сегменте должен четко прослеживаться принцип инвайронментализма. Организация должна быть открыта к взаимодействиям с другими субъектами инвестиционной деятельности, чтобы в любой момент открыть для себя новые каналы инвестиционных вложений.

Компании работающие с продуктами питания, в основном, инвестируют в закупки новых партий товара. Предприятиям, работающим в сегменте HoReCa этого не достаточно. Им необходимо постоянно вкладывать инвестиции в улучшение товара, в разработку новых маркетинговых мероприятий, а также в обучение персонала новым и уже существующим продуктам, чтобы они свою очередь активно продвигали данную продукцию на рынок.

В HoReCa поиск инвесторов облегчается тем, что компании могут выйти как на компании-производителей продукции, которую они продвигают в сегмент HoReCa, чтобы те в свою очередь вложили средства в продвижение своего товара, так и на клиента и, также, предложить ему вложиться в продвижение товара, который пользуется хорошим спросом в их заведении общепита [4].

Сегмент HoReCa сейчас находится в стадии активного развития и формирования, поэтому эта среда подвержена постоянным изменениям и нововведениям. Для того чтобы грамотно выстроить инвестиционную стратегию, необходимо постоянно мониторить рынок, изучать инновации в данной сфере, собирать и прорабатывать нормативные акты, которые могут иметь отношение к этому направлению бизнеса.

В любой сфере бизнеса инновационный принцип является главным механизмом внедрения технологических нововведений, сегмент HoReCa не является исключением. Реализация общих целей стратегического развития в значительной степени зависит от того, насколько его инвестиционная стратегия отражает достигнутые результаты технологического прогресса и адаптирована к быстрому использованию новых результатов [5].

Практически все основные инвестиционные решения, принимаемые в процессе формирования инвестиционной стратегии, в той или иной степени

изменяют уровень инвестиционного риска. В первую очередь это связано с выбором направлений и форм инвестиционной деятельности, формированием инвестиционных ресурсов, внедрением новых организационных структур управления инвестиционной деятельностью. Сегмент HoReCa является молодым и развивающимся, необходимо учитывать все критерии, которые влияют на уровень риска и сводить возможные угрозы возникновения рисков ситуаций к минимуму.

Стратегические цели инвестиционной деятельности организации представляют собой описанные в формализованном виде желаемые параметры ее стратегической инвестиционной позиции, позволяющие направлять эту деятельность в долгосрочной перспективе и оценивать ее результаты [6].

Сегмент HoReCa является молодым и очень перспективным рынком сбыта на рынке продуктов питания. Необходимо постоянно изучать данную структуру и отслеживать все нововведения, чтобы грамотно выстроить работу в данном сегменте рынка, сформировать инвестиционную стратегию таким образом, чтобы не только укрепить свои позиции на рынке, но и занять лидирующие.

#### **Использованные источники:**

1. Информационный портал HoReCa // Электронный доступ URL: <http://www.horeca.ru/about/> (дата обращения: 14.05.2016).
2. Чернобузенко П.Е. Записки маркетолога // Электронный доступ URL: [http://www.marketch.ru/marketing\\_dictionary/x/horeca/](http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/x/horeca/) (дата обращения: 14.05.2016).
3. Чернецова В.В. HoReCa – новое слово на рынке труда // Электронный доступ URL: <http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=3707> (дата обращения: 14.05.2016).
4. Бясов К.Т. Основные аспекты разработки инвестиционной стратегии организации // Финансовый менеджмент. 2003. №4. С. 7-12.
5. Панов К.В., Филатов В.В. Разработка инвестиционной стратегии организации // Электронный доступ URL: <http://econf.rae.ru/article/7722> (дата обращения: 14.05.2016).
6. Иванов Г. И. Инвестиции: сущность, виды, механизмы функционирования. - Ростов н/Д: Феникс, 2009. - 352 с.

*Пронина Е.С.  
магистрант 1 курса  
направление подготовки «Экономика»  
Рязанский Государственный Радиотехнический университет  
Россия, г. Рязань*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В данной статье мною было раскрыто содержание понятия «стратегия». Представлена классификация базовых стратегий развития предприятия. В статье рассмотрены основные стратегии развития бизнеса такие как: стратегии концентрированного роста, интегрированного роста, диверсифицированного роста и стратегии сокращения. А также проанализированы условия их возможного применения.*

*Ключевые слова: стратегия, стратегия развития предприятия, конкурентное преимущество, рост.*

*In this article I have disclosed the content of the concept "strategy". Classification of basic strategy of development of the enterprise is presented. The article describes the main strategy of business development such as: the strategy of concentrated growth, integrated growth, diversified growth and reduction strategy. And also are analysed conditions of their possible application.*

*Keywords: strategy, strategy of development of the enterprise, competitive advantage, growth.*

Стратегия – это сложное и потенциально мощное орудие, благодаря которому современное предприятие может противостоять изменяющимся условиям, она позволяет не только выжить в конкурентных условиях, но также усиливать свои конкурентные позиции на рынке по сравнению с аналогичными фирмами.[8]

Многообразные аспекты стратегии развития предприятия рассмотрены в многочисленных работах отечественных и зарубежных авторов, а именно: И. Ансоффа, А.Томпсона, Р.М.Гранта, О. С. Виханского, Р. С. Каплана, Б. Г. Клейнера, В. И. Маршева, П. Р. Нивена, Б. М. Портера, В. С. Градова, И. В. Ефремова, И. М. Лифица, Р. А. Фатхутдинова, М. Д. Крук и др.

Рассмотрим некоторые определения термина «стратегия» в экономике, которые дают крупные ученые в области стратегического управления.

Майкл Мескон считал, что «стратегия – это детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для осуществления миссии организации и достижения ее целей»[4]

Американский ученый И.Ансофф в книге «Новая корпоративная стратегия» дает следующее определение: «стратегия - это один из нескольких наборов правил для принятия решения относительно поведения организации». [1]

По мнению А.Томпсона и А.Стрикленда «стратегия представляет собой набор действий и подходов управленческого персонала по достижению заданных показателей деятельности».[7]

Таким образом, стратегия является комплексом действий, необходимых для достижения поставленных целей путем рационального использования ресурсов экономической системы. Главной целью стратегии является достижение долгосрочных конкурентных преимуществ компании.

На рисунке 1 представлена модель стратегического управления предприятием.

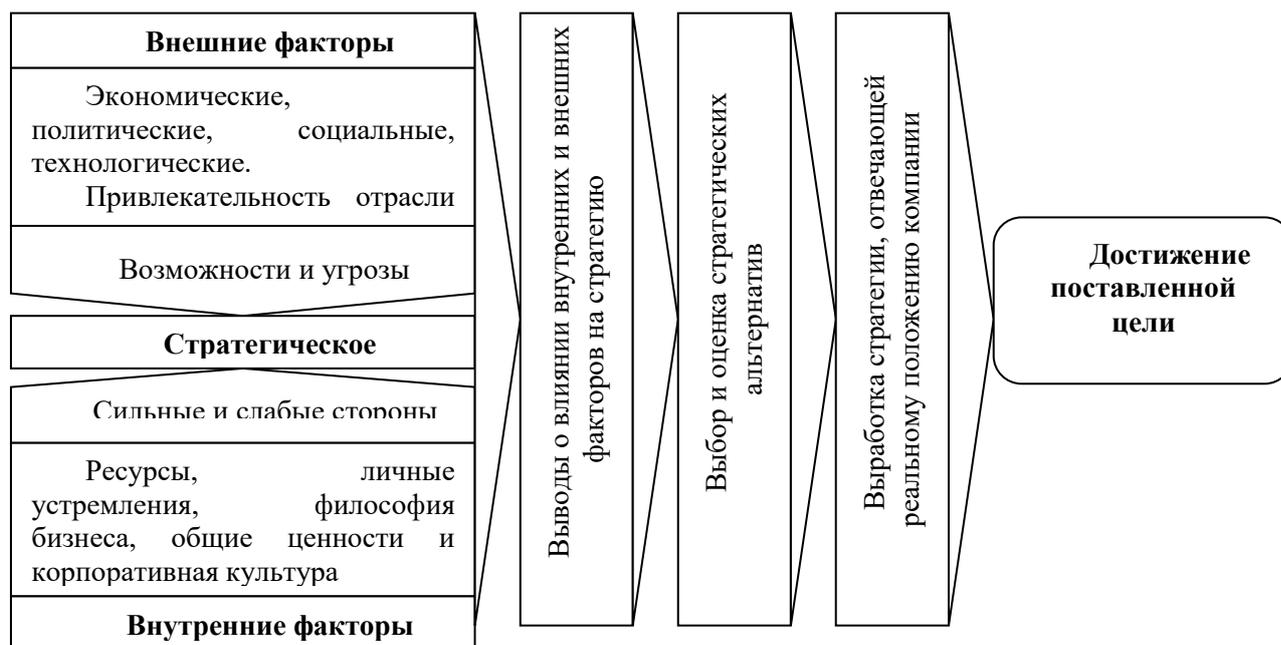


Рис.1. Модель стратегического управления предприятием

В настоящее время существуют многообразные классификации стратегий развития предприятия. Каждая предполагает свой путь развития организации в зависимости от следующих факторов: состояние отрасли, продукта, технологии, рынка, положения фирмы внутри отрасли. На рисунке 2 изображены основные виды стратегий развития и их характеристика.

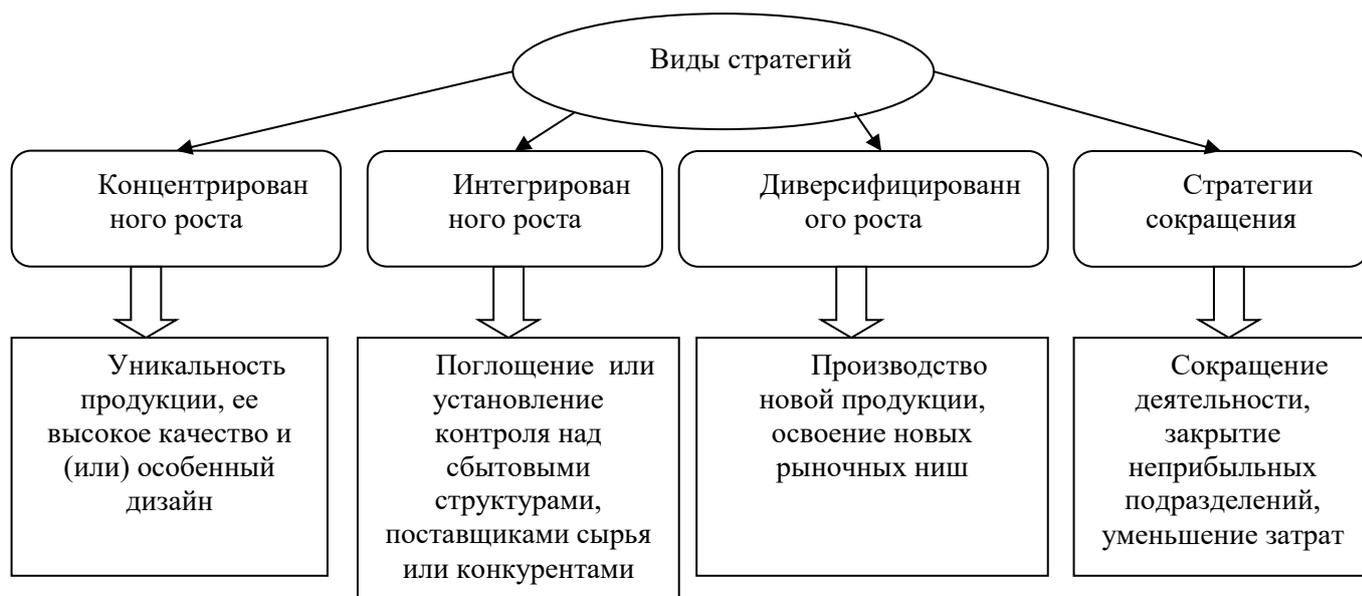


Рис. 2 Виды стратегий

Рассмотрим базовые стратегии развития предприятия более подробно:

1. Стратегии концентрированного роста (изменение продукта, рынка):

- стратегия усиления позиции на рынке (эта стратегия работает с продуктом, который уже существует на конкретном рынке).

Данная стратегия предполагает вложения больших усилий в маркетинг. Этот метод по большому счету направлен на заметное повышение объемов продаж.[2]

Подходящие условия для успешного применения стратегии усиления позиций на рынке:

- активно развивающийся и перспективный рынок
- положительная репутация предприятия
- умеренная, а лучше слабая конкуренция.

- стратегия развития рынка (направлена на уже имеющийся продукт и занимается поиском новых рынков сбыта, а также развитием системы продаж и поиском чего-то нового в сбытовой политике предприятия);[1]

Стратегию развития рынка разумно использовать в тех случаях, если имеется:

- развивающийся, либо новый рынок
- низкий уровень конкуренции
- большой спрос на товар

Для того чтобы успешно осуществлять эту стратегию, можно:

- Проникать на появляющиеся сегменты рынка, то есть в другие отрасли, которые связаны анализируемой
- Расширять географию, открывать новые филиалы
- Искать дополнительные пути сбыта.

- стратегия развития продукции (при использовании данной стратегии действуют на изученном рынке, но с новым продуктом или же необходимо усовершенствовать старый).

Как правило, эту стратегию предпочитают, если появляется какая-то свежая идея и возникает потребность рынка в таком продукте или есть необходимость подстегнуть заинтересованность потребителей к продукту, ранее пользовавшимся спросом.[2]

В таком случае в качестве методов правильным будет использовать:

- Значительное расширение и обновление ассортимента
- Увеличение свойств и функциональности товара. Это может быть, например новый, более удобный дизайн, повышение уровня безопасности в использовании и т. д.
- Заметное улучшение качества продукции.

Цель стратегии концентрированного роста – это более значительное проникновение на рынок конкретного товара или услуги путем увеличения количества продукции, с учетом обновления, и повышения качества продукции. Что касается рынка, то фирма осуществляет поиск возможностей улучшения собственного положения на существующем рынке или же перехода на новый. Стратегия роста имеет смысл в том случае, если рынок еще не до конца насыщен данным типом продукции или может быть расширен с помощью маркетинговых инструментов. [4]

2. Стратегии интегрированного роста (расширение предприятия). Обычно данную стратегию используют фирмы с «сильными» позициями на рынке. Те, для которых применение концентрированного роста невозможно, и реализация стратегий интегрированного роста не мешает долгосрочным целям. Расширение компании в этом случае производится с помощью добавления новых структур.[3]

Этот вид представлен стратегиями следующих типов:

- стратегия горизонтальной интеграции (предполагает рост компании за счет присоединения фирм-конкурентов, производящих подобную продукцию или установление контроля над ними);

- стратегия обратной вертикальной интеграции (контроль над снабжением). Такой подход помогает уменьшить затраты на закупки и быть в курсе ситуации, которая происходит на сырьевом рынке;[6]

Обратная интеграция применяется в случаях, если:

- имеющиеся поставщики дороги и ненадежны;
- организация конкурирует в отрасли, которая стремительно растет;
- организация имеет необходимые ресурсы;
- особенно важны преимущества стабильных цен.

- стратегия вперед идущей вертикальной интеграции (осуществляется путём роста компании за счёт увеличения контроля над посредниками между ней и покупателем, над продажами и системами распределения.)[6]

Выгодами вертикальной интеграции являются:

- экономия в издержках, связанная с лучшей координацией;
- гарантия поставок или продаж в периоды небольшого спроса;
- повышение контроля качества;
- отход от рыночных цен;
- увеличение общей прибыли;
- технологические преимущества и защита технологии

Компания может осуществлять интегрированный рост, как путем приобретения собственности, так и путем расширения изнутри. При этом в обоих случаях происходит изменение положения фирмы внутри отрасли. Стратегия этого типа обоснована, когда нет возможности роста по отношению к базовому рынку, что может быть связано с его стабилизацией.[3]

3. Стратегии диверсифицированного роста (применяется в тех случаях, когда предприятие не в состоянии продолжать развитие на выбранном рынке с определённым продуктом и в пределах данной отрасли):

- стратегия централизованной диверсификации - поиск возможностей в своём бизнесе для новой продукции, вместе с существующим производством;[8]

- стратегия горизонтальной диверсификации - поиск возможностей на данном рынке за счет новых товаров с новой технологией, по своим качествам сопутствующих производимому продукту;

- стратегия конгломеративной диверсификации (производство новой продукции, технологически не связанной с уже производимой, и сбыт на новых рынках) является одной из самых сложных стратегий, так как для успешного осуществления необходимо просчитывать огромное количество факторов.[5]

Стратегия дифференциации уместна, если может осуществляться многими способами. Выполнение данной стратегии осуществляется в долгосрочном периоде, что требует дополнительных затрат от компании.

Диверсификация может быть оправдана либо великолепной потенциальной возможностью получения прибыли после проникновения в отрасль, которая может быть получена при входе в нее, либо способностью фирмы получить конкурентное преимущество в новой отрасли.

4. Стратегии сокращения применяется, если фирме необходима перегруппировка сил (после длительного роста, для повышения эффективности, при значительных изменениях в экономике):

- стратегия ликвидации – используется при невозможности дальнейшего осуществления бизнеса;

- стратегия «сбора урожая» - применяется для компаний, которые нельзя прибыльно продать или модернизировать; предполагается при постепенном сокращении деятельности до нуля добиться максимальной прибыли;

- стратегия сокращения – закрытие, продажа подразделений для изменения границ ведения бизнеса, для развития более перспективных бизнесов;[8]

- стратегия сокращения расходов – реализуется для устранения возможных источников затрат; к ним могут быть отнесены как траты на производство, так и на сотрудников; основными средствами данной стратегии являются сокращение производственных мощностей, сокращение работников.[7]

Общей чертой всех подходов стратегии сокращения является закрытие неприбыльных направлений, а также ликвидация источников лишних расходов.

Чтобы добиться максимального достижения поставленных целей можно осуществлять одновременно несколько видов стратегий. Компания может проводить и определенную последовательность в реализации стратегий. Таким образом, стратегия развития организации должна представлять собой комплексную систему, которую нужно соблюдать, чтобы достигнуть максимального эффекта.

Выработка стратегии организации - эта сложная и трудоемкая работа, получающая смысл, в случае ее дальнейшей успешной реализации.

Каждая компания обладает своими уникальными особенностями, поэтому механизм разработки стратегии индивидуальный, зависящий от положения предприятия на рынке, динамики его развития, его потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимых им продуктов или оказываемых услуг, состояния экономики, культурной среды. Для того чтобы контролировать этот процесс и быть уверенными в достижении поставленных целей, руководители должны разрабатывать планы, программы, мотивировать процесс, т. е. управлять им. Разработанная стратегия может оказаться бесполезной, если организация не создает механизма ее реализации. Ни одна компания не может существовать без полноценного анализа её стратегического потенциала и без постановки стратегических задач.

#### **Использованные источники:**

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия.- СПб.: Питер Ком, 1999. — 416 с.
2. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент. Учебное пособие. - Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010. -122 с.
3. Грант Р.М. Современный стратегический анализ 5-е изд./Перевод с англ. Под ред. В.Н. Фунтова – СПб.: Питер, 2008. – 560с.
4. Мескон М., Альберт М. Основы менеджмента.- М.: Вильямс, 2012. - 665 с.
5. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.
6. Саакян В. А. Сущность и типология стратегий предприятий // Молодой ученый. — 2015. — №15. — С. 415-419.

7. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. III. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е изд., Пер. с англ. - М.: 2006. — 928 с.
8. Чулакова Ю.А. Стратегия конкурентоспособности предприятия /Евразийский Союз Ученых – 2015.- № 6-2 (15) –стр.28-29.

*Птицына Д.Д.  
студент*

*Югорский Государственный Университет (ЮГУ)  
РФ, г. Ханты-Мансийск*

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОНТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ НА ПРИМЕРЕ ПРОВЕДЕННЫХ ВЫЕЗДНЫХ ПРОВЕРОК В ХМАО - ЮГРЕ В 2013-2015 ГОДАХ**

**Аннотация.** В материале данной статьи отражены основные аспекты проведения выездной налоговой проверки. Упомянуто об основных целях налогового контроля. Детально рассмотрена деятельность налоговых органов по выездным проверкам на примере ХМАО - Югры и сделаны соответствующие выводы.

**Ключевые слова:** налог, выездные налоговые проверки, налоговый контроль, НДС, игровой бизнес.

**Annotation.** The submission of this article reflects the main aspects of the field tax audit. It mentioned the main objectives of the tax control. We discuss the activities of tax authorities to field audits by the example of Khanty-Mansiysk - Ugra and draw appropriate conclusions.

**Keywords:** the tax, exit tax checks, the tax control, the VAT, a gaming

Налоговый контроль — представляет собой деятельность должностных лиц налоговых органов по контролю за правильностью и своевременностью уплаты законно установленных в Российской Федерации налогов и сборов, осуществляемую в пределах своей компетенции.

Основными целями налогового контроля являются:

- 1) Обеспечение исполнения налогового законодательства налогоплательщиками, налоговыми агентами и другими субъектами правонарушений.
- 2) Предупреждение и выявление налоговых правонарушений (в том числе налоговых преступлений), а также привлечение к ответственности лиц, нарушивших налоговое законодательство.

Наиболее распространенными и эффективными с точки зрения выявления налоговыми органами нарушений налогового законодательства и доначисления налоговых платежей являются выездные налоговые проверки. Именно поэтому они неизменно вызывают повышенный интерес со стороны налогоплательщиков — каждая организация рано или поздно может неожиданно для себя стать объектом проведения выездной проверки.

Предмет выездной налоговой проверки - правильность исчисления и своевременность уплаты налогов

Следующие документы, регламентируют порядок проведения выездных проверок:

- Письмо ФНС России от 25.07.2013 № АС-4-2/13622@
- Письмо ФНС России от 17.07.2013 № АС-4-2/12837@

Приведенные письма содержат рекомендации по проведению выездных проверок, которые могут сформировать общее понимание используемых налоговыми органами процедур и методов.

Теперь рассмотрим более детально деятельность налоговых органов по выездным проверкам на примере ХМАО - Югры в 2013-2015 годах в таблице 1.

Таблица 1- Сведения о ВВП по ХМАО-ЮГРЕ в 2013-2015 годах

Налог	Проведено			Из них выявивших нарушения			Дополнительно начислено платежей по результатам проверок		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Налог на прибыль организации	329	349	249	283	202	173	1134694	792192	1238187
Налог на доходы физ.лиц, удерживаемый налоговыми агентами-организациями	339	363	265	269	299	210	434301	1058246	442732
Налог на доходы физ. Лиц, исчисленный ИП	123	101	30	89	91	26	52067	57167	56377
Налог на доходы, исчисленный физ.лицами, не являющимися ИП	52	63	12	43	63	12	27826	13670	3494
НДС	438	445	275	313	342	214	2349242	2113530	1541921
Налог на	314	339	231	44	54	20	210557	8196	9463

имущество организаций									
Земельный налог	148	172	89	18	25	11	6956	7218	1746
Транспортный налог	344	351	225	51	59	45	4286	5280	2728
Налог на игорный бизнес	0	0	0	0	0	0	0	0	0
НДПИ	42	28	24	6	7	2	1901	12611	12157

Ниже на диаграмме это изображено более наглядно.

Диаграмма 1- Сведения о ВВП за 2013-2014 г.



Таким образом, исходя из данных таблицы и диаграммы, можно сделать выводы, что наблюдается следующая тенденция:

- В каждом году было проведено наибольшее количество выездных налоговых проверок в отношении НДС;
- Соответственно, и наибольшее количество выявленных нарушений было по НДС;
- Ноль проверок было проведено за все три года по налогу на игорный бизнес;
- В отношении НДПИ было проведено наименьшее количество проверок после игорного бизнеса и составило за три года 94 проверки.

Причиной для проверки в отношении НДС может быть тот факт, что

имеется информация об участии налогоплательщика в схемах ухода от налогообложения или схемах минимизации налоговых обязательств, и (или) из результатов проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика можно предположить совершение налоговых правонарушений (в том числе, неведение раздельного учета НДС, незаконное возмещение НДС и т. д.).

В 2014 году количество проведенных проверок и выявленных нарушений в отношении НДС увеличилось на 7. Возможно, причиной роста являются изменения, принятые в 2014 году в отношении налога на добавленную стоимость. Например, в 2014 году Федеральный закон от 28.06.2013 № 134 вводит обязанность сдавать декларации через интернет для всех плательщиков НДС, даже если они представляют «нулевую» декларацию.

Кроме того, налоговики стараются приходить в прибыльные компании, с которых есть что взыскать, поскольку поступления в бюджет сейчас на первом месте. При подготовке к выездной налоговой проверке инспекторы смотрят, прежде всего, на налоговую нагрузку, кроме того, у них есть секретные критерии для назначения выездных проверок, например, падение нагрузки при росте выручки.

Далее на диаграммах 2,3,4 изображены сведения о доначисленных платежах за три года в разрезе налогов по ХМАО - Югре.

Диаграмма 2- Сведения о доначисленных платежах за 2013г.

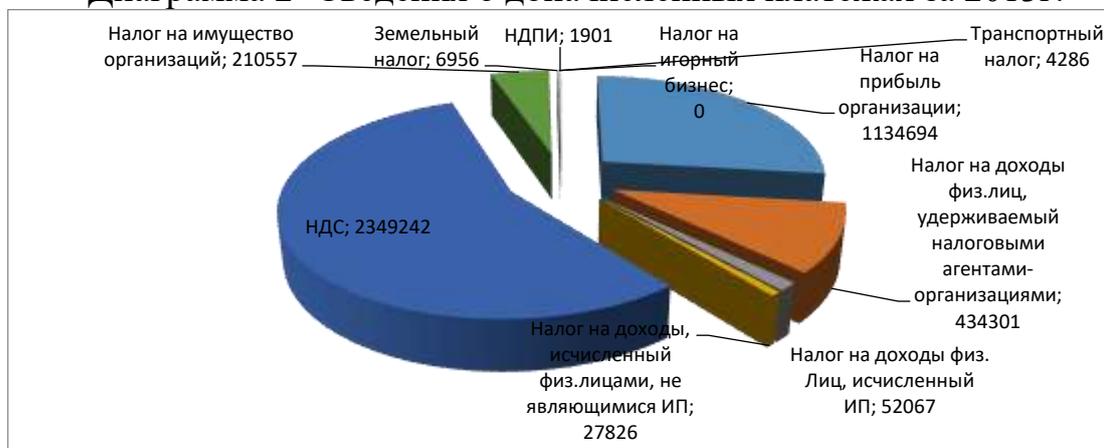


Диаграмма 3 - Сведения о доначисленных платежах за 2014г.

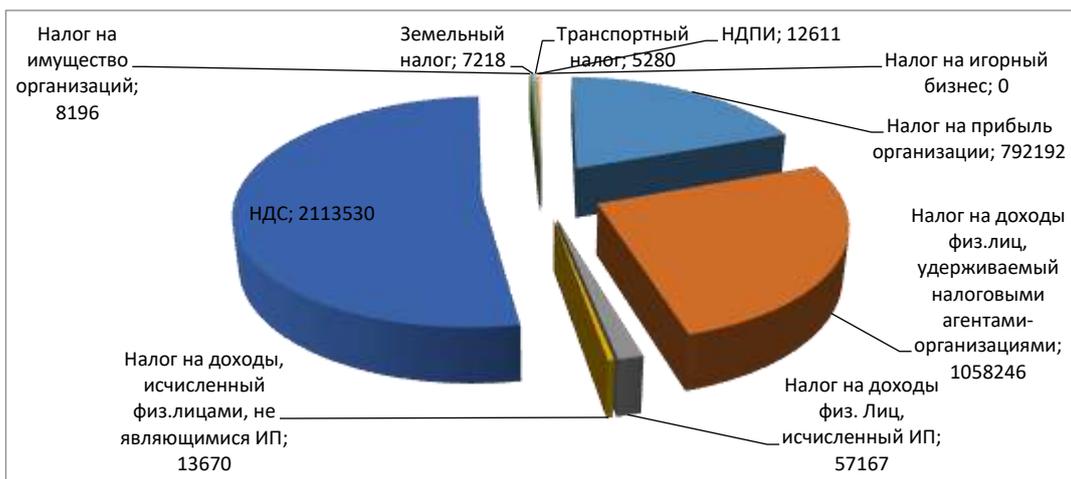
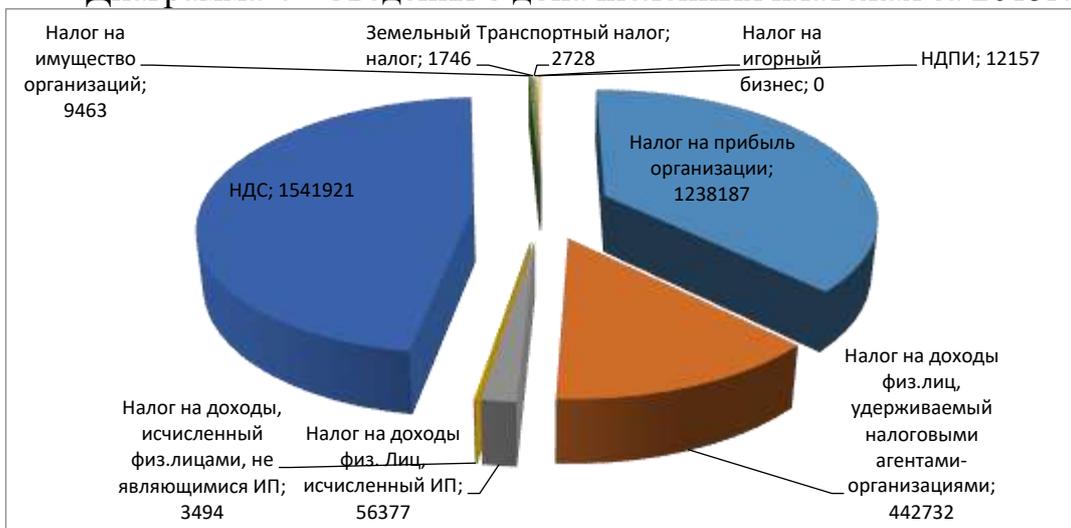


Диаграмма 4 - Сведения о доначисленных платежах за 2015г.



Анализируя эти диаграммы, можно сделать вывод, что за все три года наибольшее количество доначисленных сумм поступило в отношении НДС; наименьшее - в отношении земельного налога. С каждым годом количество доначисленных сумм уменьшается. На втором месте по доначисленным суммам в течение трех лет является налог на прибыль (кроме 2014 года, тогда на втором месте был налог на доходы физических лиц). В 2015 году доначисленные платежи по налогу на прибыль увеличились на 9 %, это следствие более частых ревизий с полицией. В 2013 году инспекторы приглашали полицейских на каждую седьмую проверку, в 2015 году – на каждую пятую.

В Ханты-Мансийском АО - Югра было проведено 0 проверок в отношении игорного бизнеса. Скорее всего это связано с тем, что организаций, занимающихся организацией и проведением азартных игр в округе немного. Связано это с тем, что тотализаторы и букмекерские конторы обложены максимальной из предусмотренных федеральным законодательством налоговой ставкой. Это сделано в интересах югорчан и регионального бюджета. К примеру, за один процессинговый центр ставка равна 125 тыс. рублей в месяц. Правительство ХМАО-Югры придерживается принципа социальной справедливости и создает такие

условия, когда высокодоходная отрасль несет повышенные социальные обязательства.

#### **Использованные источники:**

1. "Конституция Российской Федерации" Статья 57
2. Налоговый кодекс Российской Федерации /Глава 14. Налоговый контроль
3. Федеральный закон от 27.07.2004 N 79-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О государственной гражданской службе Российской Федерации"
4. Киреенко А. П. [Текст] Курс лекций по блоку учебных дисциплин по налогам и налогообложению под редакцией профессора А. П Киреенко, 2011г.
5. Показатели эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих // Модернизация экономики и государство / отв. ред. Е.Г. Ясин. – М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2007. – Кн. 1
6. Налоги и налогообложение. Ред. Майбуров И.А.
7. Налоговый контроль в системе эффективного налогообложения / О.Ф. Пасько // Налоговый вестник. - №6. - 2013.
8. Об организации налогового контроля / В.Б. Акаева // Налоговый вестник. - №2. - 2013.
9. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rosfinnadzor.ru/>
- 10.[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nalog.ru>.

*Пупыкина М.О.  
студент 4го курса  
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»  
Россия, г. Орел*

### **ЗАЩИТА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА В СУДЕ**

В настоящее время, с учетом возросшего количества обращений в суды как граждан, так и организаций, юристы столкнулись с неопределенностью в вопросе о том, как следует применять нормы, защищающие нематериальные блага юридических лиц. В отношении юридических лиц законодатель ограничился лишь лаконичной фразой о том, что «правила о защите деловой репутации физических лиц применяются соответственно к юридическим лицам». Сложность, недостаточная разработанность темы защиты деловой репутации юридических лиц обуславливает актуальность данной темы, целью которой является анализ понятия деловой репутации и проблем ее защиты.

Защита деловой репутации юридического лица – типичное, но важное мероприятие, которое выполняют все руководители в ряде ситуаций. Такие ситуации могут быть спровоцированы либо внешними факторами по типу недоверия потребителей или происки конкурентов, а также внутренние факторы, связанные с утратой доверия у персонала компаний. Поэтому

защита является неотъемлемой процедурой в случае полного или частичного краха репутации.

Правила защиты чести, достоинства и деловой репутации гражданина установлены ст. 152 Гражданского кодекса РФ. Эти правила, за исключением положений о компенсации морального вреда, применяются к защите деловой репутации юридического лица. Применимость того или иного конкретного способа защиты нарушенных гражданских прав к защите деловой репутации юридических лиц должна определяться исходя именно из природы юридического лица. Отсутствие прямого указания в законе на способ защиты деловой репутации юридических лиц не лишает их права предъявлять требования о компенсации убытков, в том числе нематериальных, причиненных умалением деловой репутации, или нематериального вреда, имеющего свое собственное содержание (отличное от содержания морального вреда, причиненного гражданину), которое вытекает из существа нарушенного нематериального права и характера последствий этого нарушения (п. 2 ст. 150 ГК РФ).

Существует 3 основные аспекта защиты деловой репутации юридического лица в суде:

1. Юридическое лицо вправе требовать возмещения репутационного вреда. Привлечение к гражданской ответственности возможно лишь при наличии определенных условий: противоправное поведение; наличие вреда; причинно-следственная связь между противоправным поведением и возникшим вредом. Если вред причинен распространением сведений, порочащих деловую репутацию, то компенсация морального вреда осуществляется независимо от вины его причинителя (ст. 1100 ГК РФ).

2. Деловая репутация лиц должна быть сформированной, а факт утраты доверия к лицу - подтвержденным. Для подтверждения наступления неблагоприятных последствий в виде нематериального вреда деловой репутации истца необходимо установить факт сформированной деловой репутации истца, а также факт утраты доверия к его репутации, следствием чего может быть сокращение числа клиентов и утрата конкурентоспособности.

3. За нарушение деловой репутации госорганы несут ответственность наравне со всеми. Немаловажным аспектом являются особенности вида деятельности, осуществляемой лицом, и/или специфика взаимодействия такого лица с государственными органами. Сведения, которые содержатся в судебных решениях и приговорах, постановлениях органов предварительного следствия и других процессуальных или иных официальных документах, не могут рассматриваться в качестве не соответствующих действительности. Для их обжалования и оспаривания предусмотрен иной судебный порядок.

Таким образом, лицу, которое обращается в суд за защитой своей деловой репутации, следует учитывать следующее.

Во-первых, доказательственная база в отношении наличия каждого из общих условий деликатной ответственности должна быть достаточно весомой.

Во-вторых, при формировании собственных доводов необходимо учитывать правовую позицию ВАС РФ, изложенную в постановлении Президиума от 17.07.2012 № 17528/11.

И, в-третьих, рекомендуется усилить свою позицию примерами существующей судебной практики по аналогичным спорам.

#### **Использованные источники:**

1. Анисимов А.Л. Честь, достоинство, деловая репутация под защитой закона. М.: Норма, 2004.
2. Астахов П. О защите чести и деловой репутации юридических лиц // Современное право, 2005, №12.
3. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Проблемы учета деловой репутации организации // Экономика и предпринимательство.- 2014.- № 6 (47).- С. 484-486.
4. Пономарева Н.В. Современные теоретические концепции и международная практика учета деловой репутации, возможность их адаптации в России // Экономика и предпринимательство.- 2014.- № 12-3 (53-3).- С. 540-544.

*Рабаданова З.Р.  
студент магистратуры 1-го года обучения  
факультет Управление  
специальность Государственное и муниципальное управление  
Дагестанский Государственный Университет  
Россия, р. Дагестан, г. Махачкала*

#### **STATE AND CIVIL SOCIETY IN THE PUBLIC POLICY SYSTEM**

##### **Abstract**

This article describes the basics of civil society and the state influence in the public policy system. In the article deals with an understanding of the concept of civil society and its attributive signs. The author notes cause-and-effect relations between civil society formation and policy system.

**Keywords:** non state actors -civil society –globalization –cosmopolitan democracy

Rule-of law state is a form of organization of state activities, where the state itself, all social communities and individuals respect the law and have the same attitude to it. Law in this case is the way of correlation between the state, society and the individual.

The principles of rule-of-law state are:

1) creation of a legislative framework corresponding to the objectivity of law;

2) consolidation in the legislation of a wide range of natural and inalienable democratic human rights, providing them with real material and other guarantees, reliable protection against any attack;

3) separation of powers into legislative, executive and judicial branches: branches of government shall be independent of each other and act in accordance with the constitutional enshrined powers;

4) law supremacy, on the basis and in pursuance of which all regulations are created and implemented;

5) democratic distribution of competences between the federal entities at the federal structure of the state. The concept of "rule-of-law state" includes not only the subordination of government power to over constitutional norms, but limiting of its omnipotence in the interests of guaranteeing the rights of the individual in the face of the state. Rule-of-law state itself restricts certain set of permanent rules and regulations. The state becomes legal, precisely because it falls under the rule of law. Law has a priority over the state[2].

In rule-of-law state forms, ways and mechanisms of state, limits of the citizens freedom guaranteed by law are clearly and precisely defined.

General requirements to be met by rule-of-law state:

- legislation conformity with the most important issues of all classes and social groups, trends of socio-economic development and moral and psychological situation in the society;

- limited legislation interweaving to the context of the practical process of solving the urgent problems;

- strict compliance of current legislation with constitutional legislation;

- practical support of law supremacy towards sub-legal regulations;

- dialectical combination of stability and dynamism of the legislation;

- existence of tested democratic procedures of citizens' participation in the legislative process;

- consideration of public opinion;

- existence of perfect legal mechanism to resolve disputes and conflicts between subjects of law at all levels of analytical, national, social structure;

- high level of legal awareness and legal culture of citizens[1].

Thus, rule-of-law state provides:

1) law supremacy;

2) maximum guarantee of human rights and freedoms;

3) the equality of all people before the law and the courts[1].

Effective functioning of the rule of law requires the presence of equal partner, like civil society. Civil society is the sphere of absolute freedom of individuals in their relations with each other. It appears in the form of social, economic and cultural space in which free individuals interact realizing private issues and making individual choice.

Civil society is not an invention of our time. Ideas about civil society existed in ancient Greece and ancient Rome. But only in the XVII century English

philosopher Thomas Hobbes in his work "About the citizen" and "Leviathan" outlined a coherent conception of civil society arising in the process of transition from the state of primeval, unbridled passion to the cultural society, in which peace and tranquility reign. Further, the idea of civil society was developed by John. Locke, J. -g. Rousseau, Kant and other thinkers.

The structure of the civil society:

- political parties, lobbying organizations (committees, commissions and councils) created under the legislative and governmental bodies;
- business associations, consumer associations, charitable foundations;
- municipal communes, voters associations, political clubs;
- church;
- family[4].

Important factors of civil society are:

- 1) economical - mixed economy, variety of ownership forms, regulated market economy;
- 2) political - decentralization of power, separation of powers, political pluralism, access of citizens to participate in government and public affairs, law supremacy and the equality of all people in front of it;
- 3) spiritual - no monopoly of one ideology and worldview; freedom of conscience, civility[3].

Thus, civil society is a set of social relations, formal and informal structures (groups, teams), combined by specific interests (economical, ethnic, cultural) ensuring human living conditions, satisfaction and realization of various needs and interests of individuals, social groups out of state activities.

Civil society and state complement each other and depend on each other. It is not possible to build a democratic state without a mature civil society, because conscious free citizens are capable to creating the most rational forms of human society.

In the developed countries of the West there is a certain mechanism of interaction between civil society and rule-of-law state. It includes three main elements:

- implementation of the principle of separation of powers into legislative, executive and judicial;
- creation of a system of interaction through parties, elections, representative authorities;
- functional representation, ie, the development of communication channels between the state and society in the form of various advisory committees and commissions of the state structures, in which representatives of groups and common-interest associations take part[5].

Such mechanism was formed as a result of a long evolution of the state and civil society.

For successful functioning of the political system of the state of the possible relationship of options would be preferable combination of a strong state and a

well-functioning and supplementing its civil society. Premature curtailing of state functions, their artificial abolition or inability to carry out these functions are evidence of the state weakness. And excess of independence, lack of society control is evidence of society weakness. This problem is especially relevant for our country, because almost the entire history of Russia is full of facts of violent state's attitude to people.

### References

1. Alcantara Cynthia Hewitt (de) (march 2008). «Du bon usage du concept de gouvernance», *Revue internationale des Sciences sociales* 155: 109-118.
2. Ancelovici Marco (2012). «Organizing against Globalization: The Case of ATTAC in France», *Politics and Society*, 30(3): 427-463.
3. Po.Bohman James, (2009).«International regimes and democratic governance: political equality and influence in global institutions», *International Affairs* 75:3: 499-513.
4. James H. (2014). «Conceptualising Resistance to Globalisation», *New Political Economy*, 2(1): 25-37.
5. Cochran Molly (2012) «A Democratic Critique of Cosmopolitan Democracy: Pragmatism from the Bottom-Up», *European Journal of International Relations*, 8(4): 517-548.

*Рахматуллина А. Н.  
магистрант*

*Самарский государственный экономический университет  
Российская Федерация, г. Самара*

### ОСПАРИВАНИЕ СДЕЛОК ДОЛЖНИКА В ДЕЛЕ О БАНКРОТСТВЕ

Довольно сложно переоценить актуальность и значимость оспаривания сделок должника в делах несостоятельности. Возможность оспаривания сделок должника представляет собой эффективный правовой способ, способствующий пополнению конкурсной массы должника в результате возврата ранее отчужденного имущества. Актуальность и правоприменительную значимость выбранной темы, подтверждает огромное количество возражаемых споров, рассматриваемых арбитражными судами по данной категории дел.<sup>58</sup>

Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)»<sup>59</sup> от 26 октября 2002 г. № 127 – ФЗ регулярно подвергается различным изменениям. За недавнее время рассматриваемый закон пополнился нормами, которые касаются оспаривания сделок должника, банкротства застройщиков, банкротства финансовых организаций и т.д.

<sup>58</sup> [Одинцов С. В. Оспаривание сделок должника: сравнительно – правовые аспекты, доктринальное толкование и правоприменительная практика // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2013. № 12. С. 49 – 57.]

<sup>59</sup> [Федеральный закон от 26 октября 2002 года № 127 – ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 29.03.2016). Первоначальный текст документа см.: Собрание законодательства РФ. 28.10.2002. №43. Ст. 4190.]

Главой 28 Арбитражного процессуального кодекса РФ<sup>60</sup> и Федеральными Законами, которые регулируют вопросы несостоятельности (банкротства) установлены особенности рассмотрения дел представленного вида. Вся специфичность выражается в содержании заявления о несостоятельности (банкротстве) и прилагаемых к нему документов, далее в субъектном составе, безусловно, в объеме прав и обязанностей лиц, участвующих в деле о несостоятельности (банкротстве), а также лиц, участвующих в арбитражном процессе по делу о несостоятельности (банкротстве), в стадиях процесса, сроках рассмотрения дела, судебных актах, в наличии обособленных споров в деле о несостоятельности (банкротстве), в частности относительно требования кредиторов должнику, оспаривания сделок должника, признания права собственности, оспаривания решений собрания кредиторов должника и многого другого.<sup>61</sup>

Законодатель и правоприменитель постоянно уделяют пристальное внимание регулированию спорных вопросов недействительности сделок, в частности сделок несостоятельного должника. Целесообразно верно, что помимо норм главы 9 Гражданского кодекса РФ<sup>62</sup>, которая содержит общие положения о правовой природе сделок, недействительных сделок и последствиях их недействительности, в законодательстве России появились и специальные нормы, регулирующие оспаривание подозрительных сделок должника, закрепленные в гл. 3 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)".

Рассмотрению вопросов, возникающих при оспаривании сделок, в том числе по специальным основаниям, предусмотренным Законом о банкротстве, было издано не одно постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ<sup>63</sup>. Даже сейчас, при разрешении дел, которые связаны с признанием недействительными договоров, заключенных юридическими лицами, находящимися в процедурах банкротства, до сих пор возникает множество вопросов. Все это происходит потому, что истцы, излагая свои требования об оспаривании сделок должника, обычно не всегда корректно и верно определяют правовые основания их недействительности.

Для наиболее правильного понимания всей системы оспаривания сделок должника целесообразно классифицировать их по различным основаниям.

Предполагаем, что сделки должника могут быть классифицированы по

---

<sup>60</sup> [Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2002 года № 95 – ФЗ (в ред. от 1 мая 2016 года). Первоначальный текст документа см.: Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 30. Ст. 3012; Российская газета. 2002. № 137.]

<sup>61</sup> [Ланг П. П. Институт несостоятельности (банкротства) – самостоятельная процедура юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013. № 1. С. 43 – 47.]

<sup>62</sup> [Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 30 ноября 1994 года № 51 – ФЗ (ред. 31.01.2016). Первоначальный текст документа см.: Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301; Российская газета. 1994. № 238 – 239.]

<sup>63</sup> [См.: Постановления Пленума ВАС РФ от 14.05.1998 № 9, от 30.04.2009 № 32, от 23.07.2009 № 58, от 23.12.2010 № 63, от 02.07.2013 № 56, от 30.07.2013 № 60, от 30.07.2013 № 59.]

следующим основаниям:

1. По правовым основаниям оспаривания:

- сделки, оспариваемые по общим основаниям, предусмотренным ст. 168 - ст. 179 ГК РФ и другими федеральными законами;

- сделки, оспариваемые по основаниям, предусмотренным только Законом о банкротстве.

2. По субъектам правоотношения:

- сделки должника с одним из кредиторов;

- сделки должника с учредителем (участником) должника - юридического лица, заинтересованными и иными лицами. и другие классификации по различным основаниям.

Стоит отметить, что определенные ст. ст. 61.2, 61.3 Закона о банкротстве основания недействительности сделок влекут оспоримость, а не ничтожность рассматриваемых сделок.

И поэтому в силу ст. 166 ГК РФ эти сделки по указанным основаниям могут быть признаны недействительными только в порядке, закрепленном гл. III.1 Закона о банкротстве.

Правовой анализ ст. 61.2 Закона о банкротстве предоставляет возможность сделать вывод о том, что подозрительная сделка должника может быть оспорена по следующим специальным основаниям:

- сделка совершена при неравноценном встречном исполнении обязательств другой стороной сделки (п. 1 ст. 61.2);

- сделка совершена в целях причинения вреда имущественным правам кредиторов (п. 2 ст. 61.2).

Для того чтобы признать сделку недействительной на основании п. 1 ст. 61.2 Закона о банкротстве совсем не требуется, чтобы она уже была исполнена обеими или одной из сторон сделки, соответственно, поэтому неравноценность встречного исполнения обязательств может устанавливаться исходя из условий сделки.

Неравноценное встречное исполнение обязательств другой стороной сделки имеет место в том случае, если цена этой сделки и (или) иные условия на момент ее заключения существенно в худшую для должника сторону отличаются от цены и (или) иных условий, при которых в сравнимых обстоятельствах совершаются аналогичные сделки.

Сравнивая условия сделки с такими же операциями, следует учитывать как условия аналогичных сделок, совершавшихся должником, так и то, на каких условиях аналогичные сделки совершались иными участниками оборота.

Исследование арбитражной практики демонстрирует, что суды удовлетворяют заявления арбитражных управляющих лишь в тех случаях, когда имеются доказательства, подтверждающие неравноценность

встречного исполнения<sup>64</sup>.

Оспаривание сделки по основанию, указанному в п. 1 ст. 61.2 Закона о банкротстве. Следует доказать, что данная подозрительная сделка была совершена в течение одного года до принятия заявления о признании должника банкротом или после принятия этого заявления.

Тогда заявление арбитражного управляющего о признании подозрительной сделки недействительной подлежит удовлетворению, если заявитель доказал, а суд установил наличие следующих фактов:

- неравноценность встречного исполнения обязательств другой стороной сделки;
- совершение сделки в течение года до принятия заявления о признании должника банкротом.

Для признания сделки недействительной по п. 2 ст. 61.2 Закона о банкротстве необходимо, чтобы оспаривающее сделку лицо доказало наличие совокупности всех следующих обстоятельств:

- сделка была совершена с целью причинить вред имущественным правам кредиторов;
- в результате совершения сделки был причинен вред имущественным правам кредиторов;
- другая сторона сделки знала или должна была знать об указанной цели должника к моменту совершения сделки.

При оспаривании сделок должника важно иметь в виду положения п. 2 ст. 61.4 Закона о банкротстве, являющиеся неотъемлемой частью правил об оспаривании сделок.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 26 октября 2002 года № 127 – ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 29.03.2016). Первоначальный текст документа см.: Собрание законодательства РФ. 28.10.2002. №43. Ст. 4190.
2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2002 года № 95 – ФЗ (в ред. от 1 мая 2016 года). Первоначальный текст документа см.: Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 30. Ст. 3012; Российская газета. 2002. № 137.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 30 ноября 1994 года № 51 – ФЗ (ред. 31.01.2016). Первоначальный текст документа см.: Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301; Российская газета. 1994. № 238 – 239.

<sup>64</sup> [Постановления ФАС Уральского округа от 20.07.2012 № Ф09-5969/12 по делу № А50-2826/2011; ФАС Восточно-Сибирского округа от 25.07.2012 по делу № А74-1651/2010; ФАС Западно-Сибирского округа от 13.03.2012 по делу № А75-9524/2010; ФАС Волго-Вятского округа от 24.02.2012 по делу № А28-17770/2009.]

4. Постановления Пленума ВАС РФ от 14.05.1998 № 9, от 30.04.2009 № 32, от 23.07.2009 № 58, от 23.12.2010 № 63, от 02.07.2013 № 56, от 30.07.2013 № 60, от 30.07.2013 № 59 // СПС Консультант Плюс.
5. Постановления ФАС Уральского округа от 20.07.2012 № Ф09-5969/12 по делу № А50-2826/2011; ФАС Восточно-Сибирского округа от 25.07.2012 по делу № А74-1651/2010; ФАС Западно-Сибирского округа от 13.03.2012 по делу № А75-9524/2010; ФАС Волго-Вятского округа от 24.02.2012 по делу № А28-17770/2009 // СПС Консультант Плюс.
6. Ланг П. П. Институт несостоятельности (банкротства) – самостоятельная процедура юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013. № 1. С. 43 – 47.
7. Одинцов С. В. Оспаривание сделок должника: сравнительно – правовые аспекты, доктринальное толкование и правоприменительная практика // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2013. № 12. С. 49 – 57.

*Редман В.А.*

*студент*

*специальность Информационные системы*

*Бегалин А.Ш.*

*старший преподаватель, научный руководитель*

*КГУ имени А. Байтурсынова*

*Казахстан, г. Костанай*

## **РАЗРАБОТКА АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ АВТОТРАНСПОРТА**

Аннотация: В данной статье приводится описание разработки программы автоматизированной системы учета реализации автотранспорта на языке программирования Borland Delphi 7.

Ключевые слова: программа, автоматизация, форма, Delphi.

Программный продукт «Разработка автоматизированной системы учета реализации автотранспорта» дает возможность за короткое время найти все необходимые сведения обо всех покупках, совершенных с помощью программы путем быстрого поиска в базе данных.

Описание процедур и функций, использованных в программе

Для того, чтобы удалить автомобиль из базы данных на форме базы данных автомобилей использована процедура TTFCatAuto01.Label2Click:

```
if {если} Application.MessageDlg(«Вы хотите удалить текущую запись», «Подтверждение удаления», MB_ICONQUESTIONS  
MB_YES_NO++) :=ID_YES
```

```
then // то, DM1.Table7.Delete; Удалить
```

Также на форме БД «Автомобили» имеется поиск. Поиск по модели автомобиля реализован с помощью процедуры TTFCatAuto01.DBEdit1Change:

DM1.Table7.Filter=«Model=«««+DBEdit1.Text+»\*»««»;//Фильтрация  
DM1.Table7.Filtered=true;// Фильтрация то, истина  
Поиск по цвету автомобиля реализован с помощью процедуры  
TTFCatAuto01.DBEdit2Change:

```
DM1.Table7.Filter=«Color:=«««+DBEdit2.Text+»*»««»;
```

Поиск по трансмиссии автомобиля реализован с помощью процедуры  
TTFCatAuto01.DBEdit33Change:

```
DM1.Table7.Filter=«Trans=«««+DBEdit33.Text+»*»»;//Фильтрация
```

```
DM1.Table7.Filtered=true;// то, истина
```

Имеются на форме базы данных автомобилей можно забронировать автомобиль через контекстное меню, помощью процедуры  
TTFCatAuto01.Button6Click:

```
Fzadatok1.DBEdit6.Text=DM1.Table7VIN.Value;// заполнение значений
```

```
Fzadatok1.DBEdit7.Text=DM1.Table7.FieldValue(«Price»);
```

Для снятия бронирования автомобиля использована процедура в контекстном меню TTFCatAuto01.Button7Click:

```
if {если} (DM1.Table7Bron.ABoolean=true) then // то,
```

```
DM1.Table7.DBEdit;//Редактирование
```

```
DM1.Table7.FieldValue(«Bron»)=false;//Ложь
```

```
DM1.Table7.Post; //Сохранить
```

```
DM1.Table7.Locate(«VIN»,DM1.Table7.FieldValues(«VIN»),
```

```
(loCaseInsensitives, loPartialKeys));//поиск
```

Для формирования прайса на форме базы данных «Автомобили» необходимо выбрать в контекстном меню пункт «Сформировать прайс». Это выполнено с помощью процедуры TTFCatAuto01.Button15Click:

```
FMain1.RvProject1.ProjectFile:=«s02.raw»;//открытие файла отчета
```

```
FMain1.RvProject1.Open;//открыть
```

```
FMain1.RvProject1.Execute;//Выполнение
```

Для формирования прайса заполнения анкеты на форме базы данных «Автомобили» необходимо выбрать в контекстном меню пункт «Заполнить анкету». Это выполнено с помощью процедуры TTFCatAuto01.Button1Click:

```
Application.CreateForm(TTFAnketa, FAnketa); //создание формы
```

```
FAnketa.DBEdit12.Text=IntToStr(StrToInt(FAnketa.DBEdit8.Text)-  
StrToInt(FAnketa.DBEdit9.Text));//преобразование
```

На форме «Соглашение о задатке (бронирование)» для сохранения данных использована процедура TTFzadatok1.Button01Click:

```
if {если} (DBEdit1.Text=«») or {или} (DBEdit2.Text=«») or {или}  
(DBEdit33.Text=«») or {или} (DBEdit4.Text=«»)
```

```
DM1.Table7.Insert;//Вставить
```

Для ввода и редактирования данных автомобиля на форме БД «Автомобили» в обработчике события кнопки «Сохранить» использована процедура TTFAutoEdit1.Button01Click:

```
DM1.Table7.DBEdit;//Редактирование
```

DM1.Table7.Post; //Сохранить

На форме «Забронированные автомобили» для организации поиска по ФИО клиента используется процедура в обработчике события TTFbron2.DBEdit1.Change:

DM1.Table7.Filter=«FIO=«+DBEdit1.Text+»\*»«»;

DM1.Table7.Filtered=true; // то, истина

### Руководство пользователя

При первой загрузке программы, на экране появляется форма авторизации, где следует ввести пароль для доступа с учетной записью администратора и простого пользователя. Режим администратора дает больше возможностей в администрировании программы. После ввода пароля необходимо нажать кнопку «Ок». После входа в программу открывается основное окно программы. При нажатии кнопки «БД «клиенты»» открывается форма со списком всех клиентов, в соответствии с рисунком 1.



Рисунок 1. Форма с базой данных «Клиенты»

Чтобы добавить клиента нужно нажать кнопку «Новая запись», при этом открывается форма ввода для данных: ФИО, адрес, телефон, ИИН, документ, прочее.

При нажатии кнопки База данных «Автомобили» открывается форма с таблицей данных автомобилей, как показано на рисунке 2.

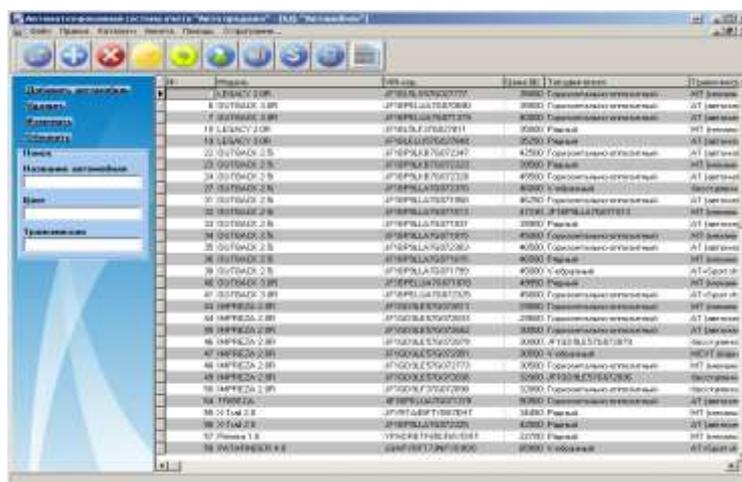


Рисунок 2. Форма базы данных «Автомобили»

На форме с базой данных «Автомобили» имеется возможность для добавления, изменения и удаления информации об автомобиле. Здесь также реализован поиск автомобиля по соответствующим параметрам (критериям).

При продаже автомобиля заполняется анкета, которая представляет собой форму с данными клиента, данными выбранного автомобиля, расчетными данными (скидка, итого, предоплата, остаток). Также вводится на форме ФИО продавца, дата продажи.

Соглашение можно распечатать с помощью формы сформированной в формате RAV. Также можно на форме «Автомобили» сформировать прайс с характеристиками автомобиля, который можно распечатать на принтере.

Разработанный программный продукт может быть использован в любой компании, занимающейся реализацией автомобилей для повышения эффективности работы. При необходимости, данный программный продукт может быть скорректирован под запросы и задачи определенной компании. Преимущества данной программы, заключаются в том, что этот продукт позволяет решать конкретные задачи и не требует специальных знаний в программировании, так как интерфейс удобный и понятный.

#### **Использованные источники:**

1. Создание базы данных, операции с таблицами. - Режим доступа: <http://bourabai.ru/einf/access/lab01.htm>.
2. Программирование в Delphi. - Режим доступа: <https://infourok.ru/plan-konspekt-prezentaciya-po-programmirovaniyu-v-delpi-785534.html>.
3. Ввод и вывод в Delphi. - Режим доступа: <http://fan-5.ru/best/best-134212.php>.

*Ризванов Н.А.  
студент группы ФМ 3-7  
факультет менеджмента  
Абалакина Т.В., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Россия, г. Москва*

### **БОЛЬШАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ В РОССИИ: ПОИСК НОВЫХ ДРАЙВЕРОВ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

*Аннотация: статья посвящена процессу приватизации некоторых компаний с государственным участием, который возобновился в начале 2016 года. В качестве примера в работе рассмотрена компания «Башнефть», 75% акций которой, принадлежат государству. В статье рассматривается как процесс продажи государственной доли акций влияет на рыночную стоимость приватизируемых компаний.*

*Ключевые слова: приватизация, инвестиции, гос. корпорации, гос. бюджет, акции.*

*Rizvanov N.A.*  
*student of FM 3-7, Faculty of Management,*  
*Scientific adviser:*  
*Candidate of Economic Sciences Abalakina T.V.*  
*Financial University under the Government of*  
*The Russian Federation, Moscow*

## **BIG PRIVATIZATION IN RUSSIA: IN SEARCH OF NEW BUSINESS DRIVERS**

*The article is devoted to the process of privatization of some state-owned companies. The article discusses how the process of selling the state stake affect the market value of the privatized companies.*

*Keywords: privatization, investments, state. Corporations, state. Budget shares.*

Финансирование бизнеса осуществляется за счет собственного капитала, вложений из собственной прибыли, бюджетных средств, кредитования и венчурного финансирования. Основная часть финансирования приходится на собственный капитал. Очень часто компании стремятся увеличить свою прибыль за счет дополнительной покупки пакета акций компаний – конкурентов в целях дальнейшего получения дивидендов.

На фоне бюджетного кризиса в российском правительстве снова заговорили о «большой» приватизации. Глава Минэкономразвития Алексей оценил планируемые доходы от приватизации крупных компаний в 2016 году в 800 млрд рублей. Чиновник уточнял, что речь идет о приватизации пяти крупных госкомпаний: «Роснефти», «Башнефти», «АЛРОСА», «Совкомфлоте» и ВТБ. Эти компании, по его мнению, будут приватизированы в первую очередь. Улюкаев также отметил, что российский бизнес проявляет интерес к приватизации. Дополнительный спрос создает тот факт, что российские активы сейчас серьезно недооценены, объяснил глава МЭР.

Российская Федерация в лице Росимущества является держателем пакетов акций многих крупных публичных открытых организаций. Дивиденды от акций позволяют существенно пополнять бюджет страны.

В начале февраля президент Владимир Путин провел совещание по вопросам приватизации. Президент подчеркнул, что распродажи акций по бросовой цене быть не должно. «Для бюджета это не принесет особой пользы, к тому же такая практика чревата захватом предприятий конкурирующими компаниями, а это в конечном итоге тоже не самое лучшее для рынка. Этого, безусловно, нужно избежать», — пояснил глава государства.

Публичные акционерные общества (ПАО) обладают неоспоримым преимуществом: для таких обществ не установлены ограничения по числу участников и по размерам уставного капитала. По этой причине акционерная форма организации бизнеса в наибольшей степени присуща крупному

бизнесу. Публичные акционерные общества получили широкое распространение в промышленности, торговле, банковской и страховой сферах.

В силу своей специфики, регистрация компании в форме ПАО позволяет объединить практически неограниченное число акционеров, как крупных, так и мелких, привлечь дополнительное финансирование.

Башнефть – самая любимая компания среди портфельных инвесторов. У нее растущий бизнес, высокие дивиденды, менеджмент, который всегда открыт к общению с инвесторами и который сам заинтересован в росте капитализации. На компанию не распространяются санкции в отличие, например, от «Роснефти», а это серьезно влияет на круг инвесторов и цену, которую они могут заплатить.

О том, что правительство РФ разрабатывает план по приватизации Башнефти стало известно 18 февраля 2016 г, а 1 марта 2016 г глава Минэкономразвития РФ А. Улюкаев заявил о том, что государство скорее всего приватизирует весь госпакет акций Башнефти - 75%. Но, похоже, пока 25% плюс 1 акция останутся в собственности Башкортостана. И на федеральном уровне терять контроль над Башнефтью явно не намерены. При проведении приватизации, Минэкономразвития предлагает закрепить за Росимуществом «золотую акцию».

Публичное акционерное общество «Акционерная нефтяная компания Башнефть» - российская вертикально-интегрированная нефтяная компания. Башнефть осуществляет добычу и переработку нефти на территории России, реализует нефть и продукты нефтепереработки на внутреннем и зарубежном рынках и является одной из наиболее динамично развивающихся российских вертикально-интегрированных нефтяных компаний.

Компания занимает шестое место по объемам добычи нефти среди российских компаний с показателем 19,9 млн тонн по итогам 2015 года и четвертое место по объемам переработки сырой нефти, обеспечивая около 12% российского рынка автомобильных бензинов и около 6% российского рынка дизельного топлива.

С 2014 года — акционером компании является государство в лице Росимущества. До этого — акции Башнефти принадлежали АФК Система и компаниям с ней связанным. По состоянию на 3 июля 2015 года 25 % + 1 акция находятся в собственности Республики Башкортостан в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 26 июня 2015 г. и Указом Президента Российской Федерации от 21 июня 2015 г. № 317. В федеральной собственности сохраняется 50 % плюс 1 акция.

В соответствии со стандартами МСФО выручка Группы компаний «Башнефть» в 2014 году увеличилась по сравнению с 2013 годом на 13,1% — до 637,3 млрд рублей. Скорректированный показатель EBITDA составил 102,5 млрд рублей, чистая прибыль, принадлежащая акционерам ПАО АНК

«Башнефть», — 43,1 млрд рублей. Операционный денежный поток вырос на 28,3% — с 82,7 млрд рублей до 106,1 млрд рублей.

Государство еще определяется, продавать 50 или вместе с Башкирией все 75% акций. Но республика свой пакет продавать не хочет. «Мы не рассматриваем продажу нашего пакета, и не ведем переговоров в этой части, и никаким образом не реагируем на те сигналы, которые идут из Министерства экономического развития Российской Федерации, которое (возможно) хотело бы в том числе реализовать и наш пакет. Если у нас этого источника не будет, у нас просто-напросто все опрокинется», — отметил президент Башкирии Рустэма Хамитова.

Сейчас министерство ищет организаторов для продажи акций Башнефти, находящихся в федеральной собственности, т.е 50% плюс 1 акция, принадлежащие Росимуществу.

Еще 25% плюс 1 акция принадлежит Башкирии и продавать этот пакет акций республиканские власти категорически не желают. Башнефть формирует социальные направления бюджета республики. В 2016 г бюджет Башкирии может получить 5 млрд руб дивидендов от Башнефти.

Напомним, что в 2015 г чистая прибыль Башнефти по МСФО выросла на 34,8% по сравнению с 2014 г и составила 58,175 млрд руб.

После объявления о предстоящей приватизации в качестве претендентов на госпакет Башнефти назывались различные компании, однако официально о своем интересе к контрольному пакету акций Башнефти заявил только ЛУКОЙЛ. Активный процесс конкуренции между компаниями привел к увеличению рыночной стоимости «Башнефти». Из-за этого представители ЛУКОЙЛа говорят о переоцененности компании. На Московской бирже 24 мая 2016 г 50% Башнефти стоили 245,8 млрд руб.

#### **Использованные источники:**

1. Годовой отчет, общая информация о деятельности – [bashneft.ru](http://bashneft.ru)
2. Минэкономразвития начало поиск организаторов приватизации Башнефти и еще 2 госкомпаний – [neftegaz.ru/news/view/147215](http://neftegaz.ru/news/view/147215)
3. Сведения Московской Биржи – [moex.com](http://moex.com)

*Рожкова Е.Е.*  
*студент 4 курса*  
*направление подготовки*  
*«Государственное и муниципальное управление»*  
*Институт управления*  
*Белгородский государственный*  
*национальный исследовательский университет*  
*Россия, г. Белгород*

## **ОРГАНИЗАЦИЯ ЛЕКАРСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕРЕМЕННЫХ ЖЕНЩИН В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

В статье проведен анализ организации лекарственного обеспечения беременных женщин в Белгородской области, рассмотрены нормативно-правовые аспекты регулирования данной сферы, выявлены её основные проблемы. *Изучение особенностей* организации лекарственного обеспечения беременных женщин *в настоящее время является одной из важнейших задач регионального управления* - от того, насколько будет комплексным подход в разработке государственных и муниципальных мер поддержки в обозначенной области, зависит насколько здоровыми и многочисленными будут будущие поколения.

*Ключевые слова:* Белгородская область, лекарственное обеспечение, беременные женщины, организация лекарственного обеспечения.

На территории Белгородской области действует обширная нормативно-правовая база, регулирующая многие аспекты оказания медицинской и фармацевтической помощи населению, а в частности, беременным женщинам. Так, Постановлением Правительства Белгородской области от 8 февраля 2016 г. №31-пп «О территориальной программе государственных гарантий бесплатного оказания жителям Белгородской области медицинской помощи на 2016 год» определены перечни заболеваний и видов медицинской помощи, оказываемой жителям области, условия оказания бесплатной медицинской помощи, целевые значения критериев доступности и качества медицинской помощи, объемные и стоимостные показатели программы, перечень медицинских организаций, участвующих в программе, перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения, необходимых для оказания скорой и стационарной медицинской помощи, медицинской помощи в дневных стационарах всех типов и др [65].

---

<sup>65</sup> О территориальной программе государственных гарантий бесплатного оказания жителям Белгородской области медицинской помощи на 2016 год : Постановление Правительства Белгородской области от 8 февраля 2016 г. №31-пп // Вестник нормативных правовых актов Белгородской области. – 2016. – 10 февраля.

Наряду с этим, в Белгородской области действует Постановление Правительства Белгородской области от 22 декабря 2014 года №501-пп «О территориальной программе госгарантий бесплатного оказания медицинской помощи на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов». В рамках которого установлено, что:

- фактические нормативы расходов в 2015 г. в родильных домах на женщину составляют 1539,3 руб., 20-30% этих расходов предназначено на медикаменты (около 570руб.);
- плановые нормативы расходования средств на лекарственное обеспечение на 1 беременную женщину в 2016-2017 гг. составляют 600- 990 руб [66].

Постановлением Правительства Белгородской области от 1 апреля 2013 г. №113-пп «О порядке расходования и учета средств на предоставление субвенций на финансирование расходов, связанных с осуществлением органами местного самоуправления переданных полномочий в сфере охраны здоровья населения» определяются правила бесплатного обеспечения специальными продуктами питания по перечню, установленному Правительством Белгородской области, беременных женщин, кормящих матерей из малообеспеченных и многодетных семей [67]. Кроме того, Постановление Правительства Белгородской области от 11 ноября 2013 г. №444-пп «О порядке обеспечения специальными продуктами питания беременных женщин, кормящих матерей и детей в возрасте до трех лет из малообеспеченных и многодетных семей» устанавливает, что специальными продуктами питания и лечебным питанием обеспечиваются беременные женщины и кормящие матери из малообеспеченных и многодетных семей, постоянно проживающие на территории Белгородской области и состоящие на учете по беременности и родам в женских консультациях лечебно-профилактических учреждений области [68]. Обеспечение беременных женщин и кормящих матерей из малообеспеченных и многодетных семей специальными продуктами питания и лечебным питанием осуществляется по рецептам. Списки женщин для обеспечения бесплатным питанием составляются медицинскими работниками на основании документов, подтверждающих малообеспеченность или многодетность, и представляются на утверждение в

---

<sup>66</sup> О территориальной программе госгарантий бесплатного оказания медицинской помощи на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов : Постановление Правительства Белгородской области от 22 декабря 2014 года №501-пп // Вестник нормативных правовых актов Белгородской области. – 2014. – 22 декабря.

<sup>67</sup> О порядке расходования и учета средств на предоставление субвенций на финансирование расходов, связанных с осуществлением органами местного самоуправления переданных полномочий в сфере охраны здоровья населения : Постановление Правительства Белгородской области от 1 апреля 2013 г. №113-пп // Вестник нормативных правовых актов Белгородской области. – 2013. – 3 апреля.

<sup>68</sup> О порядке обеспечения специальными продуктами питания беременных женщин, кормящих матерей и детей в возрасте до трех лет из малообеспеченных и многодетных семей : Постановление Правительства Белгородской области от 11 ноября 2013 г. №444-пп // Вестник нормативных правовых актов Белгородской области. – 2013. – 14 ноября.

органы управления здравоохранения. Согласно утвержденным спискам врач акушер-гинеколог женской консультации (кабинета) выписывает беременной женщине, кормящей матери витаминизированное питание на специальном рецептурном бланке со штампом «бесплатно».

Также, согласно Постановлению Правительства Белгородской области от 20 апреля 2015 года №172-пп «О взаимодействии органов исполнительной власти области и органов местного самоуправления муниципальных образований области по поддержке беременных женщин, находящихся в трудной жизненной ситуации, и профилактике прерывания беременности», право на получение единовременной адресной материальной помощи при рождении ребёнка предоставляется женщине, имеющей гражданство РФ, постоянно проживающей на территории Белгородской области, находящейся в трудной жизненной ситуации, обратившейся в женскую консультацию по вопросу прерывания беременности и сохранившей её в результате проведённой профилактической работы [69]. Право на получение единовременной адресной материальной помощи предоставляется женщине один раз. Размер единовременной адресной материальной помощи составляет 10 тыс. рублей на каждого рождённого ребёнка. Для получения единовременной адресной материальной помощи женщина заполняет в органах социальной защиты населения муниципального района по месту постоянной регистрации заявление о назначении и выплате единовременной адресной материальной помощи.

Одной из самых сложных проблем регионального здравоохранения является его финансирование, которое носит многоканальный характер. Расходование и учёт денежных средств на оплату услуг по медицинской и фармацевтической помощи, оказанной женщинам в период беременности, в период родов и послеродовый период, на региональном уровне осуществляется в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 31 декабря 2010 г. №1233 «О порядке финансового обеспечения расходов на оплату медицинским организациям услуг по медицинской помощи, оказанной женщинам в период беременности, и медицинской помощи, оказанной женщинам и новорожденным в период родов и послеродовый период, а также диспансерному (профилактическому) наблюдению ребенка в течение первого года жизни», а также на основании Приказа Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 01 февраля 2010г. №72-н «О порядке расходования средств, перечисленных медицинским организациям на оплату услуг по медицинской помощи, оказанной женщинам в период беременности, и медицинской помощи, оказанной женщинам и

---

<sup>69</sup> О взаимодействии органов исполнительной власти области и органов местного самоуправления муниципальных образований области по поддержке беременных женщин, находящихся в трудной жизненной ситуации, и профилактике прерывания беременности : Постановление Правительства Белгородской области от 20 апреля 2015 года №172-пп // Вестник нормативных правовых актов Белгородской области. – 2015. – 27 апреля.

новорожденным в период родов и послеродовой период, а также диспансерному (профилактическому) наблюдению ребенка в течение первого года жизни» [70].

Льготное лекарственное обеспечение беременные женщины, проживающие в Белгородской области, получают за счет средств, полученных от Фонда социального страхования по программе «Родовой сертификат». В женских консультациях врачами выписываются бесплатные рецепты беременным женщинам для получения лекарственных препаратов в соответствии с Перечнем жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, утвержденных распоряжением Правительства РФ. Витамины и витаминные комплексы, препараты йода и железа по рецепту в аптеке беременным отпускают бесплатно, за счет договора, заключенного между больницей и аптекой. Выписка дорогостоящих лекарственных препаратов осуществляется в женских консультациях бесплатно, расходы берет на себя бюджет субъектов РФ.

С помощью данных документов осуществляется государственное регулирование лекарственного обеспечения беременных женщин как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Все составляющие фармацевтической помощи реализуются в соответствии с нормативной документацией, программами федерального и регионального значения, разрабатываемыми и принимаемыми органами государственной власти. В Белгородской области запланировано и реализуется множество программ в сфере здравоохранения, однако наиболее важными в сфере обеспечения здоровья населения, в том числе беременной женщины и новорожденного, являются следующие:

- Государственная программа Белгородской области «Развитие здравоохранения Белгородской области на 2014-2020 годы»;
- Областная комплексная целевая программа по улучшению демографической ситуации в Белгородской области;
- Территориальная программа государственных гарантий оказания жителям Белгородской области бесплатной медицинской помощи на 2015 год и плановый период 2016 и 2017;
- Программа улучшения качества жизни населения Белгородской области;
- Региональный материнский капитал в Белгороде и Белгородской области.

Данные программы вносят значительный вклад в улучшение показателей здоровья населения, снижение заболеваемости, а также

---

<sup>70</sup> О порядке расходования средств перечисленным медицинским организациям расходов на оплату медицинским организациям услуг по медицинской помощи, оказанной женщинам в период беременности, и медицинской помощи, оказанной женщинам и новорожденным в период родов и послеродовой период, а также диспансерному (профилактическому) наблюдению ребенка в течение первого года жизни : Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 01 февраля 2010 г. №72-н // Российская газета. – 2011. – 30 марта.

предполагают: формирование единого информационного пространства областной системы здравоохранения, укрепление материально-технической базы учреждений здравоохранения, создание условий медико-психологической комфортности, внедрение стандартов медицинской помощи с целью повышения ее качества.

На основании вышесказанного, можно заключить, что нормативно-правовые акты, как и перечисленные программы, направлены на улучшение качества оказываемой медицинской и фармацевтической помощи беременным женщинам, а также мер, реализуемых в целях социальной поддержки беременных женщин. Однако, несмотря на такое количество социальных программ и нормативно-правовых актов в сфере охраны здоровья граждан, существует множество проблем, с которыми сталкиваются многие беременные женщины.

#### **Использованные источники:**

1. О порядке расходования средств перечисленным медицинским организациям расходов на оплату медицинским организациям услуг по медицинской помощи, оказанной женщинам в период беременности, и медицинской помощи, оказанной женщинам и новорожденным в период родов и послеродовой период, а также диспансерному (профилактическому) наблюдению ребенка в течение первого года жизни [Текст] : Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 01 февраля 2010 г. №72-н // Российская газета. – 2011. – 30 марта.
2. О порядке расходования и учета средств на предоставление субвенций на финансирование расходов, связанных с осуществлением органами местного самоуправления переданных полномочий в сфере охраны здоровья населения [Текст] : Постановление Правительства Белгородской области от 1 апреля 2013 г. №113-пп // Вестник нормативных правовых актов Белгородской области. – 2013. – 3 апреля.
3. О порядке обеспечения специальными продуктами питания беременных женщин, кормящих матерей и детей в возрасте до трех лет из малообеспеченных и многодетных семей [Текст] : Постановление Правительства Белгородской области от 11 ноября 2013 г. №444-пп // Вестник нормативных правовых актов Белгородской области. – 2013. – 14 ноября.
4. О территориальной программе госгарантий бесплатного оказания медицинской помощи на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов [Текст] : Постановление Правительства Белгородской области от 22 декабря 2014 года №501-пп // Вестник нормативных правовых актов Белгородской области. – 2014. – 22 декабря.
5. О взаимодействии органов исполнительной власти области и органов местного самоуправления муниципальных образований области по поддержке беременных женщин, находящихся в трудной жизненной ситуации, и профилактике прерывания беременности [Текст] :

Постановление Правительства Белгородской области от 20 апреля 2015 года №172-пп // Вестник нормативных правовых актов Белгородской области. – 2015. – 27 апреля.

б. О территориальной программе государственных гарантий бесплатного оказания жителям Белгородской области медицинской помощи на 2016 год [Текст] : Постановление Правительства Белгородской области от 8 февраля 2016 г. №31-пп // Вестник нормативных правовых актов Белгородской области. – 2016. – 10 февраля.

*Роппельт В.А.*  
*студент 4-го курса*  
*специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»*  
*Бурундукова Е.М., к.э.н.*  
*научный руководитель, доцент*  
*кафедра «Финансов и банковского дела»*  
*Югорский государственный университет*  
*Россия, г. Ханты-Мансийск*

#### **УЧЕТ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ВЫПОЛНЯЕМЫХ РАБОТ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СЛАВНЕФТЬ-МЕГИОННЕФТЕГАЗ»**

**Аннотация:** Статья посвящена рассмотрению порядка учета амортизации основных средств при исчислении себестоимости выполняемых нефтегазодобывающих работ, а также предложения по оптимизации учета амортизации основных средств.

**Summary:** This article considers the accounting for depreciation of fixed assets when calculating the cost of works carried out by the oil and gas, also proposals for optimization of accounting depreciation.

**Ключевые слова:** Основные средства, учет амортизации, бухгалтерский учет, управленческий учет, нефтегазодобывающие работы.

Основным видом деятельности ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз» (ОАО «СН-МНГ») является добыча и переработка нефти и попутного газа. Специфика организации предполагает наличие в составе основных средств предприятия дорогостоящего спецоборудования, применяемого для осуществления основного вида деятельности. В связи со спецификой организации большая часть оборудования эксплуатируется в условиях агрессивной среды. Под агрессивной средой понимается совокупность природных и (или) искусственных факторов, влияние которых вызывает повышенный износ (старение) основных средств в процессе их эксплуатации.

К специфическим требованиям, важным с точки зрения производства, эксплуатации, технического обслуживания и ремонта относятся:

- достижение высокого уровня общей функциональной надежности оборудования в различных агрессивных условиях эксплуатации;

- сохранение работоспособности в течение технологически замкнутого цикла эксплуатации;
- высокий уровень ремонтпригодности оборудования в минимальные сроки;
- высокий уровень унификации и взаимозаменяемости узлов.

Замкнутость цикла выполняемых работ, высокая степень нагрузки, агрессивные условия среды и другие особенности эксплуатации нефтедобывающего оборудования приводят к ускорению его изнашиваемости.

Стоимость данного оборудования включается в себестоимость выполняемых организацией нефтегазодобывающих работ путем начисления амортизации по мере его износа. Включение амортизационных отчислений по основным средствам в себестоимость в ОАО «СН-МНГ» происходит путем списания суммы амортизации, начисленной линейным способом, на счет 20 «Основное производство». В течение отчетного периода затраты накапливаются на счете 20, а в конце списываются в дебет счета 90.02 «Себестоимость продаж».

Амортизационные отчисления являются важным составляющим формированию себестоимости работ, а также влияют на уровень производственной эффективности и прибыльности организации. Поэтому выбор способа ее исчисления является одним из важнейших управленческих решений организации.

В качестве оптимизации учета амортизации основных средств в формировании себестоимости работ можно предложить ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз» использование коэффициентов ускорения, а также изменение способа начисления амортизации для основных средств нефтегазового назначения. Следствием использования оборудования в условиях агрессивной среды является снижение реальных сроков полезного использования определенных его видов в связи более высоким уровнем износа. Однако начисление по таким основным средствам амортизации происходит по принятому в учетной политике общему методу – линейному. Такой учет амортизации спецоборудования не является целесообразным, поскольку стоимость данных основных средств не переносится в полном объеме на себестоимость выполняемых работ, в связи с ускоренным темпом физического устаревания, что ведет к дополнительным расходам организации и снижению ее производственной мощности.

Применение такого метода начисления амортизации, как способ уменьшаемого остатка позволяет в первые годы эксплуатации списать большую часть первоначальной стоимости основного средства, что является оптимальным для нефтяного оборудования в связи с повышенным риском износа раньше срока полезного использования. Также, данный метод позволяет применять коэффициент ускорения, что является дополнительным преимуществом.

Так как, в связи с внесением поправок в нормативные и законодательные акты РФ, применение коэффициента ускорения возможно для основных средств, принятых к учету до 1 января 2014 года, на рассмотрение и пересчет амортизационных начислений взяты основные средства, поступившие в декабре 2013 года. Сумма поступивших основных средств составила 3 758 866 тысяч рублей. В соответствии с техническим паспортом, срок полезного использования данного оборудования составляет 5 лет. Однако особенности его эксплуатации ставят под сомнение возможность продуктивной работы на протяжении этого срока, поэтому целесообразней списать стоимость данного оборудования за счет амортизации в более короткий срок. Законодательством РФ предусмотрено использование повышающего коэффициента ускорения для основных средств, эксплуатируемых в агрессивных условиях, равного 2. Таким образом, амортизационные начисления в первые годы эксплуатации будут составлять большую часть от первоначальной стоимости оборудования. Расчеты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет амортизационных отчислений

Год	Остаточная стоимость на начало года, тыс. руб.	Норма амортизации с учетом коэффициента	Сумма амортизационных отчислений, тыс. руб.	Остаточная стоимость на конец года, тыс. руб.
2013	3 758 866	40%	1 503 546	2 255 320
2014	2 255 320	40%	902 128	1 353 192
2015	1 353 192	40%	541 277	811 915
2016	811 915	40%	324 766	487 149
2017	487 149	40%	194 860	292 289

При способе уменьшаемого остатка годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной на основании срока полезного использования этого объекта, по формуле:

$$A = C_{ост} \times \frac{k \times H_a}{100},$$

где  $C_{ост}$  – остаточная стоимость объекта;  $k$  – коэффициент ускорения;  $H_a$  – норма амортизации для данного объекта.

Норма амортизации рассчитывается исходя из срока полезного использования (т.е.  $H_a = 100\%/5 = 20\%$ ).

Таким образом, при использовании линейного метода начисления амортизации на конец 2015 года списано 1 503 546 тысяч рублей от первоначальной стоимости данного оборудования. Когда как при методе уменьшаемого остатка организация могла бы списать за два года уже 2 405 674 тысячи рублей, что на 37% превышает сумму амортизации по линейному методу начисления.

Следует отметить, что при таком способе начисления амортизации первоначальная стоимость никогда не будет списана. Остаточная стоимость на конец последнего года эксплуатации будет являться суммой возвратных отходов от ликвидации основного средства, оприходованных по окончанию его использования. Несмотря на этот недостаток, способ позволяет списать максимальную амортизационную стоимость в первые же годы работы актива, что является наиболее оптимальным для нефтедобывающего оборудования. Таким образом, предприятие имеет возможность наиболее эффективно возмещать затраты по приобретению объекта основных средств.

#### **Использованные источники:**

1. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 106н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_81164/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/)
2. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_20081/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/)
3. Учет, анализ и аудит [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.labirint.ru/fragment/174440/>
4. Финансовый анализ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://1fin.ru/?id=635&ht=25&w=%C1%E0%ED%EA%F0%EE%F2%F1%F2%E2>

*Румянцева И.Е.*

*старший преподаватель*

*Петрозаводский государственный университет*

*Российская Федерация, г. Петрозаводск*

### **О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТУРИЗМА**

*Аннотация:* По оценкам многих авторов туризм, характеризуемый устойчивым развитием в ретроспективе, в настоящее время имеет ряд предпосылок для дальнейшего ускоренного развития, как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе. Однако сдерживающим фактором на протяжении длительного времени остается недостаточно развитая инфраструктура. В целях преодоления этого и других барьеров в статье на примере Республики Карелия рассмотрены перспективные направления развития туризма как сектора региональной экономики.

*Ключевые слова:* туризм; региональная экономика; социальные и экономические аспекты; инфраструктура туризма; энергообеспечение.

*Rumyantseva I.E.  
Senior Lecturer  
Petrozavodsk State University  
Russia, Petrozavodsk*

## **SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF TOURISM INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT**

***Abstract:** According to many authors, tourism, characterized by sustainable development, in the past, nowadays has a number of preconditions for further rapid development, both in the medium and long term. However, the limiting factor is seems to be insufficiently developed infrastructure. In order to overcome these and other barriers authors of the paper propose directions of tourism development as a sector of regional economy on the example of the Republic of Karelia.*

***Keywords:** tourism; regional economy; social and economic aspects; tourism infrastructure; energy sources.*

По оценкам многих авторов туризм, характеризуемый устойчивым развитием в ретроспективе, в настоящее время имеет ряд предпосылок для дальнейшего ускоренного развития, как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе [1, 2, 3]. Однако сдерживающим фактором на протяжении длительного времени остается недостаточно развитая инфраструктура. Это одна из причин неполного использования потенциала туристского рынка, например, в среднем по республике Карелия всего лишь на 30% [4]. В целях преодоления этого и других барьеров региональная экономическая политика в области туризма фокусируется на создании конкурентоспособных туристских кластеров [2, 4].

Определяющий вклад в ускорение решения данной проблемы внесет развитие туристско-рекреационного кластера «Южная Карелия» в соответствии с федеральной программой развития туризма до 2018 г. [<http://tass.ru/ekonomika/2056543>]. Становление данного кластера предполагает формирование инфраструктуры с учетом региональных особенностей, экономической целесообразности и экологической безопасности [1-5].

К числу проблем в данном секторе экономики относится неравномерная интенсивность использования мест размещения туристов в течение года. В этой связи представляет интерес исследование возможностей использования мобильных средств размещения туристов. В статье [6] показано, что мобильные сооружения различного назначения могут быть выполнены в виде контейнеров, сборно-разборных сооружений из модулей, а также в виде трансформируемых сооружений. Применение мобильных сооружений сделает экономически более эффективными культурно-массовые мероприятия и событийный туризм.

Однако, применительно к объектам размещения туристов, остается недостаточно разработанной проблема экологически безопасного и устойчивого энергообеспечения, водоснабжения, водоотведения, то есть проблема инженерного обеспечения мобильных средств размещения и уменьшения антропогенной и техногенной нагрузки на окружающую среду [7]. В этой связи необходимо продолжение исследований в области экологически безопасного энергообеспечения, в частности, с учетом новых возможностей альтернативных источников энергии. Устойчивое энергоснабжение является необходимым условием развития туристского кластера, что подтверждает, например, опыт Сочинской рекреационной зоны [8].

Для решения проблемы автономного энергообеспечения могут быть использованы различные подходы [9, 10]. Существует, однако, ряд факторов, которые сдерживают развитие возобновляемой энергетики, в том числе и тепловых насосов [11]. «Это объем первоначальных затрат на оборудование и работы, сложность в монтаже (особенно изготовление геотермальных скважин) и низкая степень информированности конечного заказчика. Однако большинство решений по внедрению тепловых насосов – вне зависимости от источника тепла (воздушные, водяные, геотермальные тепловые насосы), мощности и функциональности – являются ... уже типовыми решениями» [11]. Таким образом, правомерно утверждение автора статьи [12]: «Современное состояние энергетики и необходимость разработки энергетических новых технологий, обеспечивающих высокий социальный эффект и минимальное воздействие на окружающую среду, повышение энерговооруженности производства, создание малых и средних хозяйств и предприятий, нуждающихся в автономных источниках энергии, привели к выделению возобновляемых источников энергии в отдельное направление науки и техники». Во многих случаях возобновляемые источники энергии могут быть отнесены к местным ресурсам, поэтому для оценки эффективности их использования оправдано применение и адаптация известных методик оценки социально-экономической эффективности [13, 14, 15], в том числе в рамках стратегического планирования как фактора обеспечения экономической безопасности в регионе [16]. При этом должны приниматься во внимание также перспективы развития «зеленой» экономики, рассмотренные, например, в статье [17] применительно к условиям республики Карелия.

В современных условиях глобализации и развития информационных технологий возрастает роль международных туристских институтов [18, 19, 20], повышается актуальность трансграничного взаимодействия [5, 21-24]. Глобализация экономики, являясь проявлением эволюции рыночных систем, сопровождается формированием условий, в которых сохранение отдельно взятых традиционных сельских хозяйств, агропромышленных комплексов и лесных поселков становится всё более проблематичным [21, 25].

Несвоевременная адаптация к новым условиям приводит к низкой конкурентоспособности выпускаемой продукции, деградации или прекращению деятельности сельских хозяйств и агропромышленных комплексов, к росту безработицы, снижению уровня жизни населения. Поэтому актуальны задачи диверсификация данного сектора экономики, создание и поддержка альтернативных форм занятости населения. Эти задачи актуальны не только для России, но и, например, для Финляндии, где быстрое уменьшение числа фермерских хозяйств регистрируется с момента вступления в Евросоюз в 1995 г. [26, 27, 28].

Комплекс актуальных задач развития туризма включает в себя ряд других аспектов, требующих отдельного рассмотрения. Завершая изложение, в качестве резюме следует отметить, что интенсивное развитие туризма требует адекватной реакции в виде продолжения исследований.

*Работа выполнена в рамках Программы стратегического развития ПетрГУ на 2012-2016 гг.*

#### **Использованные источники:**

1. Жирнель Е.В., Толстогузов О.В. Региональный туристский рынок: проблемы оценки и управления // Современные проблемы науки и образования. 2011. № 6. С. 211.
2. Савельев Ю.В., Толстогузов О.В. Научные основы пространственного планирования и кластерной политики в туризме (опыт Республики Карелия) // Вестник Национальной академии туризма. 2009. № 4. С. 19-23.
3. Светов С.А., Колесников Н.Г., Колесникова Н.В. Предпосылки организации геопарков в Республике Карелия // Современные проблемы сервиса и туризма. 2016. Т. 10. № 1. С. 111-119.
4. Жукова А.В. Анализ динамики развития туризма в Республике Карелия // Молодой учёный. 2016. № 4 (108) . С. 382–384.
5. Кирилина В.М., Колесникова Н.В., Колесников Н.Г. Развитие сельского туризма в Республике Карелия на основе трансграничного сетевого взаимодействия // Петрозаводск, 2015. 88 с.
6. Черепанов Д.А., Ермаков А.С. Анализ рынка мобильных средств размещения автотуристов // Сервис в России и за рубежом. 2014. № 7 (54). С. 179-191.
7. Задорожний С.В. Пути и механизмы перехода России от энерго-сырьевого к инновационному, социально ориентированному типу экономического развития // Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 160-163.
8. Никитин М.В., Вершинин В.П., Сиюхова А.Ш. Энергосберегающие технологии предолимпийского развития сочинского курорта красная поляна в контексте маркетинга услуг по этнос-туризму и восстановительной медицине // Гуманизация образования. 2010. № 7. С. 75-80.

9. Грачев И.Д., Некрасов С.А. О подходах к развитию распределенной энергетики в Российской Федерации // Промышленная энергетика. 2012. № 12. С. 2-8.
10. Ощепкова Я.О., Киушкина В.Р. Кластерный анализ потенциала возобновляемых источников энергии в республике Саха (Якутия) // Интернет-журнал «Науковедение». 2014. № 4 (23). С. 12.
11. Афонин В. Внедрение теплового насоса на АЗС компании ОАО «Лукойл» // Сантехника, отопление, кондиционирование. 2014. № 11. С. 58-63.
12. Хансевяров Р.И. Проблемы развития энергетики на возобновляемых ресурсах // Вопросы экономики и права. 2012. № 43. С. 172-177.
13. Колесников Н.Г. Разработка методики оценки социально-экономической эффективности использования местных ресурсов в регионе // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Петрозаводск, 2001.– 155 с.
14. Колесникова Н.В., Колесников Н.Г. О развитии альтернативной занятости населения лесных поселков в республике Карелия//Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. Т. 3. № 2-2 (13-2). С. 232-235.
15. Колесников Н.Г., Колесникова Н.В. Оценка эффективности субсидирования стимулирования самозанятости в лесных поселках на основе метода матриц социальных счетов // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. Т. 3. № 9-3 (20-3). С. 309-313.
16. Колесников Н.Г., Савельев Ю.В., Жирнель Е.В. Стратегическое планирование как фактор обеспечения экономической безопасности в регионе (на примере республики Карелия) // В сборнике: Классический университет в пространстве трансграничности на Севере Европы: стратегия инновационного развития материалы Международного форума. Петрозаводский государственный университет. 2014. С. 50-52.
17. Алеханова Е.И. Роль энергетики в развитии «зеленой» экономики республики Карелия // Труды Карельского научного центра Российской академии наук. 2015. № 3. С. 143-152.
18. Караулова Н.М., Сизенева Л.А. Международные туристские институты: исторический аспект // Экономика и социум. 2014. № 1-1 (10). С. 642-646.
19. Павлова Э.Н., Петрова Н.В. Развитие туризма в приграничном регионе: опыт республики Карелия // В сборнике: Туризм в современном мире: направления и тенденции развития Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвящённой 10-летию кафедры «Социально-культурный сервис и туризм». Под редакцией В.А. Чернова. 2013. С. 182-186.
20. Боголюбов В.С. Ресурсы и резервы приграничного туризма (на примере республики Карелия) // В сборнике: Инновационные процессы как

интегрирующий фактор развития туризма Материалы Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: д.э.н., профессор Кирпичников А.Н. 2014. С. 6-16.

21. Петрова Н.В. Сельский туризм в республике Карелия как приоритетное направление диверсификации экономики села // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. 2014. № 1. С. 85-88.

22. Петрова Н.В. Информационные аспекты формирования региональных и трансграничных кластеров сельского туризма // В сборнике: ИНФОРМАЦИОННАЯ СРЕДА ВУЗА XXI ВЕКА Материалы VII Международной научно-практической конференции. 2013. С. 163-165.

23. Петрова Н.В. Формирование механизмов взаимодействия субъектов предпринимательской сети в сельском туризме на примере республики Карелия // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 6 (33). С. 24.

24. Колесников Н.Г., Колесникова Н.В. Иерархия потребностей как фактор формирования трансграничной предпринимательской сети в сельском туризме // Сервис в России и за рубежом. 2014. № 7 (54). С. 4-18.

25. Колесников Н.Г., Петрова Н.В. Социально-экономическая эффективность субсидирования сельского и аграрного туризма в регионе // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 6 (66). С. 29.

26. Российско-Финляндское партнерство в модернизации национальных экономик // Сборник материалов / М-во экономического развития Российской Федерации, Торговое представительство Российской Федерации в Финляндии; [отв. ред. В. А. Шлямин]. Санкт-Петербург, 2011. 437 с.

27. Шлямин В. Торговая стратегия и практика России со странами Евросоюза последствия вступления России в ВТО для Российско-Финляндских экономических отношений // Международная экономика. 2012. № 9. С. 58-66.

28. Шлямин В., Нарышкин А. Международное государственно-частное партнерство на примере российско-финляндских отношений // Международная экономика. 2012. № 10. С. 51-58.

*Рыков С.В.*

*аспирант*

*СТИ НИТУ МИСиС*

*Россия, г. Старый Оскол*

## **ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ**

Ведение и управление бизнесом с каждым годом все больше переходит к электронному способу, в связи с этим фактом возникает масштабное изменение соотношения возможностей, касаясь различных видов риска, с

которым сталкиваются банки. Эта сложность заставила обратить на себя внимание со стороны центральных банков.

Базельский комитет по банковскому надзору при Банке международных расчетов (БМР) был создан в г. Базель (Швейцария) в 1974 году и впервые занимался данным исследованием. В ноябре 1999г. по электронным банковским услугам создали рабочую группу. Они провели анализ по которому сделали свои выводы, и Базельский комитет совместно с БМР в мае 2001г. приняли весомый документ носящий рекомендательный характер, в котором были определены основные категории рисков и зафиксированы главные принципы управления ими, которых должны придерживаться кредитные учреждения, стремящиеся развить бизнес в новой сфере. Из документов Базельского комитета можно отметить категории риска, которые окутывают банковский бизнес. [1]



Рисунок 1 - Категории риска, присущие банковской сфере

На сегодняшний день эксперты в большинстве своем главное внимание уделяют стратегическому риску. Он возникает по причине возможности принятия ошибочного управленческого решения в отношении опоры на какое-либо информационно-технологическое направление. Банк, который играет роль IT-лидера и взял под контроль формирующую стратегию, в случае верного выбора получает наибольшие прибыли, в связи с тем, что «снимает сливки» в быстрорастущем сегменте финансового рынка, но если проигрывает сделанные им «высокие ставки», например, крупные стратегические инвестиции в ту или иную технологию, то терпит максимальные убытки. Банк может уменьшить стратегический риск, избрав адаптивную стратегию, с точки зрения капитальных расходов, но увеличивает его с точки зрения доходов. В случае стратегического риска речь идет о возможности нарушения в процессах обработки и передачи информации, электронного хранения – уничтожение, искажение, перехват данных или злоупотребление в результате ошибок, технических неполадок, мошенничества персонала и клиентов или действий хакеров. Вместе с тем, бывают и отклонения в работе банковских информационных систем –

появление перегрузок в связи с недостаточной мощностью компьютерно-программных комплексов.

Возникновение операционного риска в сфере банковских услуг в последнее время становится весьма значимо. Предоставление IT-интенсивных услуг банка через специальные фирмы (первым делом банки взаимодействуют с компаниями, которые разрабатывают прикладные программы) дает возможности уменьшить инвестиционный бюджет и уклониться от найма дорогостоящих специалистов, что является очень важным для не очень больших финансовых учреждений. Одновременно банки стали в некоторой степени зависимыми от таких партнеров, а общий уровень банковского обслуживания начал определяться итогами работы нескольких, часто связанных друг с другом компаний, сотрудники которых не всегда обладают обширным пониманием отрасли банковского дела.

В связи с нарушениями законов имеет место правовой риск. Юридические процессы оформляются медленнее экономических, и это расхождение очень заметно в сфере Интернет-бизнеса. Репутационный риск возникает в связи с развитием электронного сервиса, он реализуется в сокращении клиентов, оттоке вкладов и связан с нарушениями в обслуживании клиентов. Отличие нового способа оказания услуг заключается в том, что в условиях прямого Web-взаимодействия с клиентами информация о появлении неполадок в электронных операциях можно сказать, видны сразу и распространяются значительно быстрее прежнего. Репутационный риск способен заметно увеличиться в том случае, если предоставляемые сведения о наличии таких проблем, окажутся недостаточными или несвоевременными, а также, если недостаточно хорошо продуман диалог по электронной почте с заёмщиками и вкладчиками. [2]

Вполне естественно, что с возникновением Интернет-банкинга меняются и другие категории риска – валютный, процентный, кредитный и прочие. Именно на таких моментах и должно быть сконцентрировано в современных коммерческих банках управление рисками. Внимание в центральных банках и других надзорных органах концентрируется на повышении системного риска и усилении глобализации. С развитием первой тенденции стимулируются теоретические исследования с целью разработки механизмов компенсации возросшего риска, как в банковской сфере, так и в системе взаимоотношений «финансы – промышленность».

Вторая тенденция активизирует усовершенствование партнерства национальных так и других отраслей экономики. Необходимо при этом, во-первых, обеспечение упреждающего воздействия государственного регулирования и его нейтральности к конкурирующим технологиям и финансовым институтам, а во-вторых, избежание ненужного сдерживания технологического прогресса и содействие в формировании грамотных в электронном смысле банковских клиентов. Базельский комитет по банковскому надзору разработал 14 принципов управления рисками в сфере

электронных банковских услуг. Эти правила не являются обязательными для исполнения, но многие солидные банки развитых стран соблюдают эти требования. Принципы управления рисками сгруппированы в 3 крупные категории. [3]

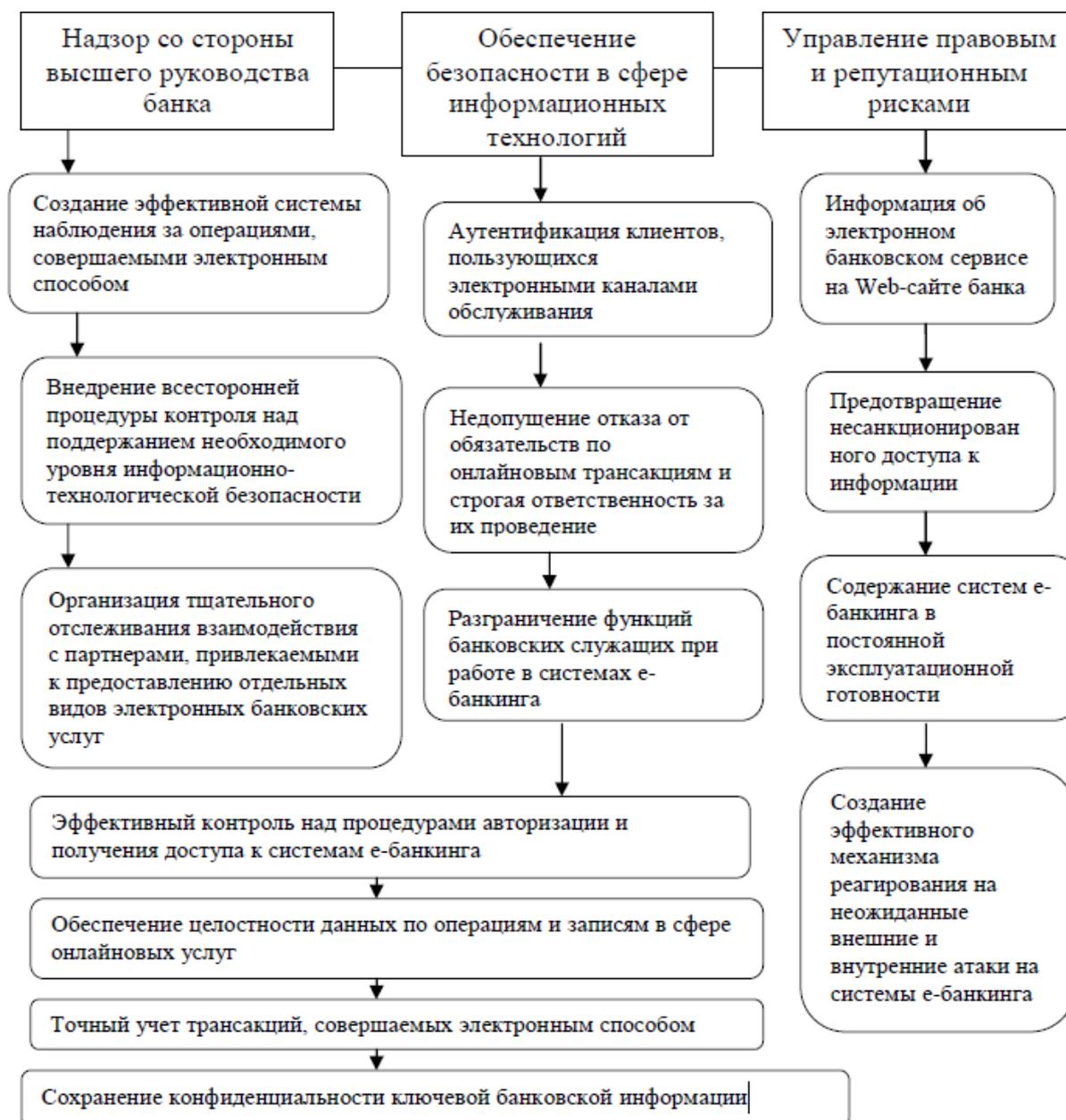


Рисунок 2 - Принципы управления рисками в сфере электронных банковских услуг.

Таким образом, столь серьезный подход надзорных органов к проблеме управления рисками в сфере электронных банковских услуг обеспечивает уверенность в том, что коммерческие банки смогут полноценно развивать Интернет-сервис, получающий все более широкое признание.

### **Использованные источники:**

1. Грачева М. Изменения в структуре банковского риска. // Банковские технологии. - 2009. - № 6. – 334 с.
2. Жуков Е.Ф., Эрнашвили Н.Д. Банковское дело: учебник для студентов вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 575 с.
3. Костерина, Т. М. Банковское дело : учеб. для бакалавров / Т. М. Костерина ; Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2013. – 332 с.

*Сазонова А.В.*

*студент 3 курса*

*факультет экономики и менеджмента*

*Лашина А. С.*

*3 курс*

*факультет экономики и менеджмента*

*ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»*

*Россия, г. Курск*

### **КИТАЙСКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА – ГЛАВНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР РОССИИ**

*Статья посвящена вопросам экономического сотрудничества между Россией и Китаем. Китайская Народная Республика (КНР) на сегодняшний день является главным партнером России в экономическом плане. В статье рассмотрены основные экономические мероприятия России и Китая, направленные на развитие и укрепление отношений в сфере экономики. Кроме того, проводятся причины, повлиявшие на сближение стран, а также возможные последствия данного экономического сотрудничества.*

*Ключевые слова: экономика, сотрудничество, Россия, Китай.*

*Sazonova Alla*

*student*

*3 course, faculty of economy and management*

*Kursk State University*

*Russia, Kursk*

*Lashina Anna*

*student*

*3 course, faculty of economy and management*

*Kursk State University*

*Russia, Kursk*

### **PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA – THE MAIN ECONOMIC PARTNER OF RUSSIA**

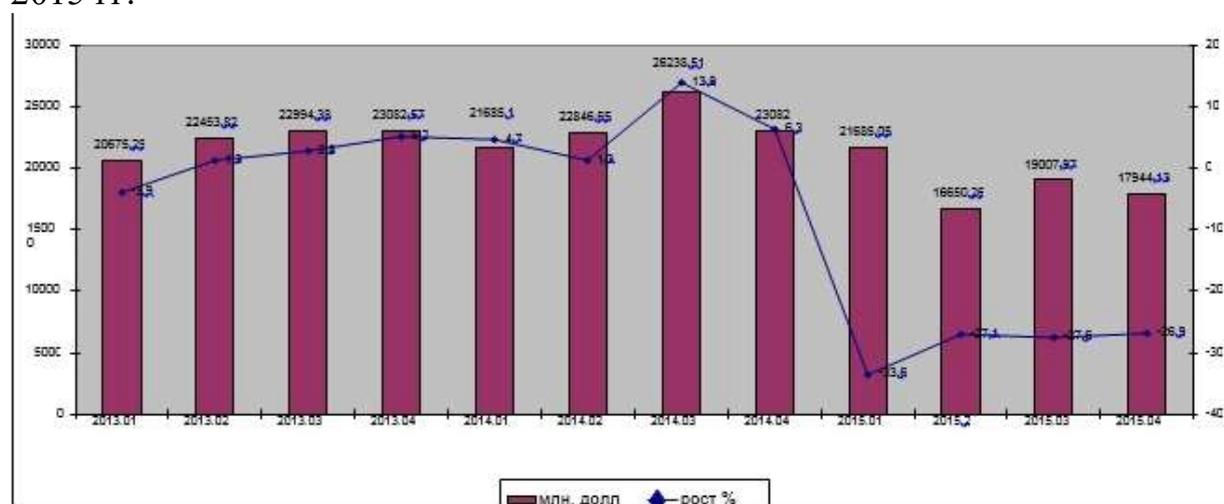
*Article is devoted to questions of economic cooperation between Russia and China. The People's Republic of China (PRC) is the main partner of Russia in the economic plan today. In article the main economic actions of Russia and China*

aimed at the development and strengthening of the relations in the sphere of economy are considered. Besides, the reasons which have influenced rapprochement of the countries, and also possible consequences of this economic cooperation are carried out.

*Keywords: economy, cooperation, Russia, China.*

В последнее время стал особенно заметен некоторый подъем в развитии экономических отношений между Россией и Китаем. На рисунке 1 приведены основные данные об объемах товарооборота между странами за последние 2 года.

Рисунок 1 - Динамика российско-китайского товарооборота в 2013-2015 гг.



[2].

Можно отметить, что с начала 2013 года и до 3 квартала 2014 года наблюдался активный рост уровня товарооборота между Россией и Китаем. Начиная с конца 2014 года ситуация изменилась, стало наблюдаться падение объемов двустороннего импорта и экспорта. Основной причиной сложившейся ситуации, по мнению российских и китайских аналитиков, стала девальвация и неустойчивый обменный курс российской валюты. В условиях повышенных валютных рисков китайские экспортеры стали проявлять осторожность при заключении внешнеторговых контрактов, а российские импортёры из-за снижения покупательской способности потребителей вынуждены были ограничивать импорт продукции широкого потребления. К концу 2015 года ситуация несколько стабилизировалась.

Сотрудничество России и Китая выражается также в расширении инвестиционного сотрудничества, активизации межрегиональных и приграничных связей, заметном усилении интереса российских и китайских деловых кругов к взаимной деятельности.

Что послужило причиной сближения российско-китайских отношений? Во-первых, наращивание взаимной торговли и реализация совместных проектов в области транспорта и энергетики сулит огромные

выгоды обоим странам. Во-вторых, причиной послужила также необходимость совместного противодействия внешней политике США и американской претензии на мировую гегемонию [1].

Конечно у России и Китая, как и у любых стран, имеются некоторые исторические противоречия, в частности территориальные, но в сложившейся ситуации они теряют свое значение. Китайцы считают Россию своим главным союзником и партнёром, а российский президент Владимир Путин является самым популярным иностранным политиком в Китае [1].

Какие важнейшие мероприятия в сфере экономики были осуществлены за время тесного сотрудничества России и Китая? 21 мая 2014 года российский «Газпром» и Китайская национальная нефтегазовая корпорация (CNPC) заключили тридцатилетний договор на поставку газа — контракт предусматривает поставку до 38 млрд. кубометров газа в год с общей ценой \$400 млрд. за 30 лет. Точная цена на газ не была названа, но известно, что она превышает \$350 за тысячу кубометров. Контракт является крупнейшим за всю историю газовой отрасли СССР и России, и, по-видимому, крупнейшим соглашением о поставках газа за всю историю мировой газовой промышленности. За первое полугодие 2015 г. Китай уже приобрёл российские облигации на сумму в 50-60 млрд. рублей. КНР заявила, что готова вкладывать денежные средства во все сферы экономики России. Также важнейшими международными проектами, которые реализуются при участии России и Китая, является Азиатский Банк инфраструктурных инвестиций, Банк Развития БРИКС и Банк Шанхайской организации сотрудничества [1].

Таким образом, можно отметить, что экономические проекты, реализуемые Китаем и Россией, приносят выгоды обеим сторонам. Для России сотрудничество с Китайской Народной Республикой (страной, экономика которой занимает второе место по номинальному ВВП и первое — по ВВП по паритету покупательной способности) является важным стратегическим шагом по укреплению собственных позиций на мировом экономическом рынке.

#### **Использованные источники:**

1. Информационный портал «Руксперт». Отношения России и Китая. [Электронный ресурс] — URL: <http://ruxpert.ru/%CE%F2%ED%EE%F8%E5%ED%E8%FF%D0%EE%F1%F1%E8%E8%E8%CA%E8%F2%E0%FF#.D0.9F.D1.80.D0.B8.D1.87.D0.B8.D0.BD.D1.8B.D1.81.D0.B1.D0.BB.D0.B8.D0.B6.D0.B5.D0.BD.D0.B8.D1.8F.D0.9A.D0.B8.D1.82.D0.B0.D1.8F.D0.B8.D0.A0.D0.BE.D1.81.D1.81.D0.B8.D0.B8>, (дата обращения 26.04.16).

2. Портал внешнеэкономической информации. Аналитическая справка о российско-китайском торговом сотрудничестве в 2015 году. [Электронный ресурс] — URL:

[http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn\\_ru\\_relations/cn\\_ru\\_trade/](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn_ru_trade/), (дата обращения 25.04.16).

*Сазонова А.В.  
студент 3 курса  
факультет экономики и менеджмента  
Лашина А. С.  
3 курс  
факультет экономики и менеджмента  
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»  
Россия, г. Курск*

### **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

*В данной статье анализируется роль человеческого капитала в современной мировой экономике. Человеческий капитал сегодня становится главным фактором развития производства, однако до сих пор нет единого способа его измерения. В статье приводится рейтинг стран с самым высоким индексом человеческого капитала, а также данные о том, какие из этих стран имеют наивысший уровень ВВП на душу населения. Кроме того затронут вопрос о необходимости для любой страны создать условия, способствующие появлению большего числа высококвалифицированных кадров.*

*Ключевые слова: человеческий капитал, экономика, фактор развития, индекс, показатель, ВВП, ресурсы.*

*Sazonova Alla  
student  
3 course, faculty of economy and management  
Kursk State University  
Russia, Kursk  
Lashina Anna  
student  
3 course, faculty of economy and management  
Kursk State University  
Russia, Kursk*

### **HUMAN CAPITAL AND ITS ROLE IN THE MODERN WORLD ECONOMY**

*This article examines the role of human capital in today's global economy. Human capital is becoming the main factor in the development of production, but so far there is no single way of measuring it. The article provides a ranking of countries with the highest index of human capital, as well as data about which of these countries have the highest level of GDP per capita. Also affected by the need*

*for any country to create conditions conducive to the emergence of an increasing number of highly qualified personnel.*

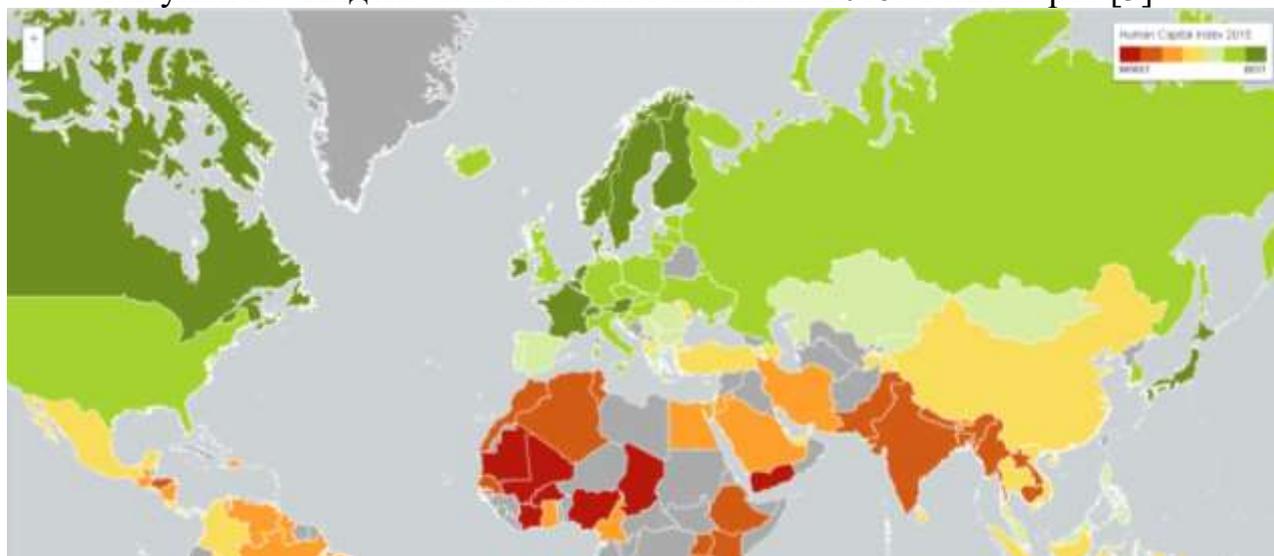
*Keywords: human capital, economics, development factor, index, indicator, GDP, resources.*

В современном мире вопрос о роли человеческого капитала в развитии экономики принимает все более приоритетное значение. Сегодня человеческий капитал называют главным богатством страны, способным обеспечить ее стабильное развитие и вхождение в ряды конкурентоспособных мировых стран. По Г. Беккеру человеческий капитал – это совокупность навыков, знаний и умений человека [2]. На сегодняшний день в ситуации, когда природные ресурсы как фактор развития экономики во многих странах начали отходить на второй план, человеческий капитал может стать тем самым ресурсом, способным и дальше обеспечивать стабильное развитие производства.

На Всемирном экономическом форуме (ВЭФ) был представлен доклад «Отчет о человеческом капитале 2015» [1], по данным которого в топ-10 стран с самым высоким индексом человеческого капитала вошли: Финляндия – 85,78; Норвегия – 83,84; Швейцария – 83,58; Канада – 82,88; Япония – 82,74; Швеция – 82,73; Дания – 82,47; Нидерланды – 82,3; Новая Зеландия – 81,84 и Бельгия – 81,12 [3].

На рисунке 1 представлена карта мира по ранжированию показателя индекса человеческого капитала за 2015 год [1].

Рисунок 1 – Индекс человеческого капитала 2015. Теплокарта [3]



Ранжирование стран в рейтинге осуществляется на основе совокупного анализа 46 показателей, в том числе уровня жизни, грамотности, образования, квалификации рабочей силы, продолжительности жизни населения и ряда других критериев [1]. Данные для каждого показателя получены из публично доступных данных таких международных организаций как Международная организация труда (МОТ); Организация

Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) и Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ). В дополнении к этим сведениям используются данные опроса Всемирного экономического форума. Специалисты ВЭФ при сборе данных разбивают население на пять возрастных групп (младше 15 лет; 15-24; 25-54; 55-64; и 65 лет и старше) [3].

Россия в данном рейтинге занимает 26 место с индексом 77,54. Украина – 31 место (76,21); Казахстан – 37 (74,56); Азербайджан – 63 (67,58) [3]. Стоит отметить, что еще полтора года назад Россия занимала 51-е место в этом рейтинге. Казахстан стоял выше на шесть позиций, а Украина – на 63-й строчке [4]. Замыкают список страны Африки с нижним показателем – 40,72 (Йемен). Всего в рейтинг входят 124 страны [3].

Человеческий капитал как экономический показатель достаточно сложно охарактеризовать. До сих пор не принято единого способа измерения человеческого капитала как ресурса производства. Тем не менее, важно отметить, что объективно наличие высококвалифицированных кадров, способных наиболее продуктивно использовать собственные знания, умения и навыки – принцип, обеспечивающий стабильное и успешное развитие всех сфер экономики страны.

Однако чтобы обеспечить выполнение вышеизложенного принципа, любая страна должна дать возможность своему населению играть главенствующую роль в процессе производства. Человеческий капитал – это не только совокупность знаний, умений и навыков, это еще и вложения в образование, здравоохранение, повышение уровня жизни и благосостояния населения. Кроме того необходимо всячески стимулировать желание сотрудников заниматься самообразованием, генерировать новые идеи, способствующие развитию их производственной сферы, максимально участвовать в трудовой деятельности. Соответственно должна быть развита система поощрений на предприятии. Изначально у граждан должны быть все возможности для самореализации, получения образования во всех возрастах, раскрытия своего профессионального потенциала. Конечно, все это невозможно реализовать без хороших условий жизни, устойчивой и бесплатной системы здравоохранения.

Главная, глобальная конкуренция сегодня идет за человеческий капитал, за человека, потому что от того, насколько комфортными будут условия для его развития, зависит какой уровень в производственных технологиях и научных инновациях будет достигнут в стране.

В отличие от других ресурсов человеческий капитал – это ресурс неисчерпаемый, и в интересах каждой страны создать все благоприятные условия для его преумножения и развития. Человеческий капитал – это инвестиция в будущее, одна из самых важных инвестиций на сегодняшний день для любой страны.

### **Использованные источники:**

1. Вести Экономика [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/57308>, (дата обращения 21.03.16).
2. Бычков А. А. Формирование и развитие теории человеческого капитала. Молодой ученый. №20. 2015 год. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.moluch.ru/archive/100/22551/>, (дата обращения 21.03.16).
3. Интернет портал «World economic forum» [Электронный ресурс]. – URL: <http://reports.weforum.org/human-capital-report-2015/#read>, (дата обращения 21.03.16).
4. Воздвиженская А. Места сбываются. Российская газета. №6672(101). 2015 год. [Электронный ресурс]. – URL: <http://rg.ru/2015/05/14/kapital.html>, (дата обращения 22.03.16).
5. Сайт Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.hse.ru/expertise/news/177478566.html>, (дата обращения 22.03.16).

*Салихов М.Р.  
студент гр. ГМУ-602  
Ханнанова Т.Р., к.ю.н.  
профессор  
ФГБОУ ВО БГАУ  
Российская Федерация, г. Уфа*

### **ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ И ЛИКВИДАЦИИ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ И ПРОИСШЕСТВИЙ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЯЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ**

В данной статье раскрывается процесс государственного управления в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций и их последствий, а также определяется место общественных отношений в области предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций в системе субъектно-объектных зависимостей.

Ключевые слова – управляющее воздействие, государственное управление, предупреждение и ликвидация чрезвычайных ситуаций и происшествий.

Государственное управление – это практическое, организующее и регулирующее воздействие государства на общественную жизнедеятельность людей в целях ее упорядочения, сохранения или преобразования, опирающееся на его властную силу [4].

Управление – это всегда воздействие. Под объектом управляющего воздействия следует понимать общественные процессы или общество в целом, которое принимает и реагирует на определенные воздействия со стороны субъекта управляющего воздействия.

Субъект управляющего воздействия – это специально созданный обществом орган, который оказывает воздействие на объект, путем преобразования, развития и изменения его состояния.

Таким образом, термин «управляющее воздействие» - это система субъектно-объектных зависимостей включает в себя: субъект управления — воздействия — управляемые объекты, где преимущество находится на стороне субъекта управления, а управляемые объекты воспринимают его решения и действия и трансформируют их в процессе собственного функционирования [4].

Система субъектно-объектных зависимостей представлена на рисунке 1.

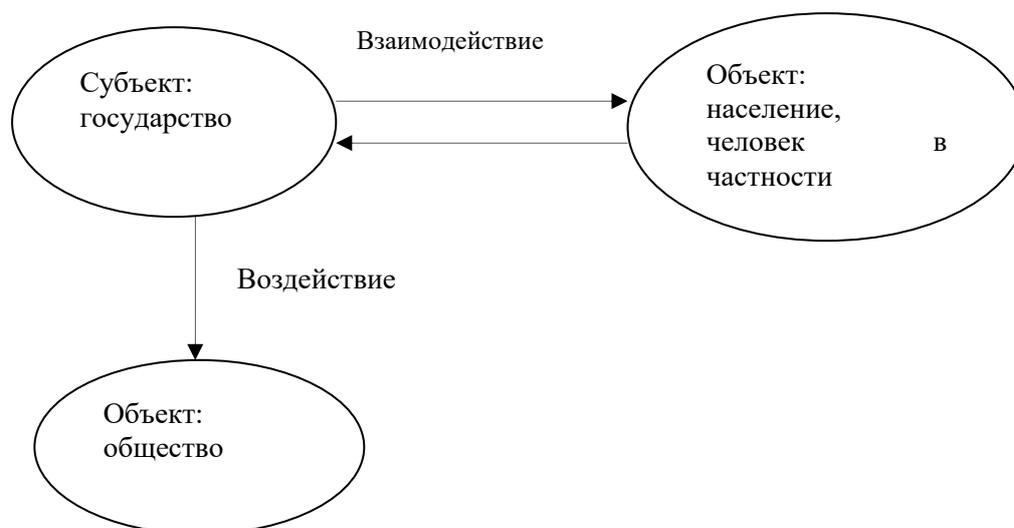


Рисунок 1 – Взаимосвязь субъекта государственного управления с управляемой общественной системой.

Применительно к рассматриваемому вопросу субъектом управляющего воздействия является государство, в лице Президента, председателя комиссии по чрезвычайным ситуациям и обеспечению пожарной безопасности, территориальных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления. Они разрабатывают комплекс экономических и организационных мер, направленных на формирование и реализацию политики в области предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций и происшествий. Объектом управляющего воздействия выступает непосредственно население, а также система отношений, складывающихся в процессе предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций и происшествий.

С точки зрения системы гносеологических элементов государственного управления субъект управления получает информацию о состоянии управляемых общественных отношений, в нашем случае это область защищенности гражданина и общества в целом [4]. На основе информации субъект управления накапливает определенный объем знаний.

На базе предыдущих элементов субъект управления разрабатывает идеи по развитию данной сферы, эти идеи проходят оценку со стороны экспертов на их рациональность и эффективность. После этого эти идеи закрепляются в конкретных идеях и действиях, которые непосредственно составляют государственную политику в области защиты населения и территорий от ЧС и происшествий, которые, в свою очередь, приводят к определенным результатам.

С точки зрения системы онтологических элементов государственного управления субъект управления (государство) отслеживает возникновение (природу) новых общественных отношений [4]. В нашем случае – это отношения в области предупреждения и ликвидации ЧС и происшествий. Исходя из этого, субъект управления определяет конкретные цели по отношению к общественным явлениям; обозначает необходимые функции управления, создает структуру, которая будет реализовывать эти функции. Все это взаимодействует как единый процесс, который, в свою очередь, базируется на общепринятых принципах.

Таким образом, общественные отношения в области предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций и происшествий непосредственно являются объектом управляющего воздействия. Данный факт подтверждается взаимосвязью субъекта управления (государства) с управляемой общественной системой, системами онтологических и гносеологических элементов государственного управления и социальным механизмом формирования и реализации государственного управления.

С точки зрения системы социального механизма формирования и реализации государственного управления субъект управления охватывает потребности управляемых объектов, на основе этого выделяет общие интересы для объекта и субъекта управления, в соответствии с этими интересами выстраиваются цели для достижения, которые принимались конкретно для решения, реализации в конкретном действии [4]. Эти действия приводят к определенным результатам, которые должны сравниваться с изначальными потребностями. Если результат удовлетворяет обозначенные потребности, то механизм функционирует эффективно, если нет, то необходимо доработать.

#### **Использованные источники:**

1. Атаманчук, Г.В. Обеспечение рациональности государственного управления [Текст] : Учебное пособие / Г.В. Атаманчук. – М.: ЗНАНИЕ, 2011 г. – 345с.
2. Маньяков В.Д. Безопасность общества и человека в современном мире: Учебное пособие. - СПб.: Политехника, 2011. - 551 с.
3. Атаманчук, Г.В. Теория государственного управления [Текст] : учебник // Г.В.Атаманчук.-М.:Омега-Л, 2012 – 584с.

4. Пропаганда здорового образа жизни у населения, введения норм ГТО. Погорелова Д.С., Шапошникова Р.Р. / Электронный журнал NovaInfo – 2014 - № 26. С. 200-201.
5. Актуальные проблемы антикризисного управления в современных условиях. Фархутдинова Л.И., Ханнанова Т.Р. В сборнике: Взаимодействие государства и бизнеса в процессе формирования кадрового потенциала материалы круглого стола. Администрация Президента Республики Башкортостан. 2013. С. 62-65.
6. Информационное обеспечение органов государственной власти. Кутушева Н.Н., Ханнанова Т.Р./ NovaInfo.Ru. 2016. Т. 2. № 40. С. 131-133.
7. Реализация аграрной политики государства: принципиальные основы. Ханнанова Т.Р./ Политика и общество. 2013. № 5. С. 630-640.

*Самойлова П.  
студент 3 курса  
Куртач Д.  
студент 3 курса*

*направление подготовки «реклама и связи с общественностью  
Поволжский государственный университет  
телекоммуникаций и информатики*

## **СОЦИАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ В РЕГИОНАХ РОССИИ**

**Аннотация:** в статье рассматривается реализация различных социальных проектов в Самарской области

**Ключевые слова:** социальные проекты, PR-элементы, спонсорство.

Реализация проектов с использованием ресурсов институтов гражданского общества, как отмечают исследователи [1,2,3,4,5,6], становится значимым событием в социальной жизни регионов. Остановимся подробнее на реализации таких проектов в самарском регионе. Проект «Жить активнее». Организатор проекта – Тольяттинская городская общественная организация инвалидов «Центр Независимой Жизни». Проект направлен на такой стратегический ресурс любой страны как молодежь. Молодые инвалиды имеют проблемы социальной дезадаптации из-за изолированности от сверстников и общества в целом из-за чрезмерной опеки родителей, невнимания к профессиональной ориентации и формированию мотивации к труду. Общественность и работодатели не готовы к активному участию молодых инвалидов в социальных процессах.

Цель данного проекта – оказать содействие в успешном трудоустройстве и карьерном росте молодых инвалидов. Для достижения цели инициаторы проекта проводили исследования проблем трудоустройства и нарушения прав инвалидов при трудоустройстве и карьерном росте, проводили групповые занятия и мероприятия, способствующие успешному трудоустройству и карьерному росту молодых инвалидов. Также осуществлялась работа над формированием позитивного

отношения работодателей и общества в целом к возможностям и потребностям инвалидов с использованием социального партнерства и СМИ.

Проект реализовывался с 1 июня до 30 ноября 2012 г. К реализации проекта «Жить активнее» в рамках социального партнерства были привлечены социальные службы, в том числе Департамент социальной защиты населения Самарской области, Департамент социальной поддержки мэрии г.о. Тольятти, ГБУ «Центр социального обслуживания населения Центрального района», а также Комитет по делам молодежи мэрии г.о. Тольятти, ГКУ СО «Центр занятости населения», отдел предпринимательства Департамента потребительского рынка и предпринимательства мэрии г.о. Тольятти, молодежные и волонтерские центры, организации инвалидов. Финансовую поддержку организаторы проекта получали из средств местной субсидии, средств ГБФ «Фонд Тольятти» (благотворительная программа ГБФ «Фонд Тольятти «Тематический фонд «Делать Добро Вместе») и именованного фонда «Молодежь – архитектор будущего Тольятти» ЗАО «ФИА-БАНК».

В связи с развитием информационного общества в стране [7]PR-элементы, которые были использованы в продвижении проекта: проект освещали городские интернет-порталы, а именно Tolyatti.bezformata.ru (<http://tolyatti.bezformata.ru>) и Tltonline.ru (<http://www.tltonline.ru>). Однако на обоих ресурсах была размещена одна и та же публикация. Можно отметить, что для новостных интернет-порталов г.о. Тольятти характерно заимствование публикаций у других источников с указанием ссылки на первоисточник. Для продвижения данного проекта использовался такой PR-элемент как спонсорство известных в городе организации (ГБФ «Фонд Тольятти», ЗАО «ФИА-БАНК»).

В рамках проекта был проведен ряд мероприятий. В частности, был открыт рабочий клуб для инвалидов, заинтересованных в трудоустройстве, проведен Городской Молодежный Форум «Профориентация. Карьера. Бизнес: без барьеров». В качестве продвижения проекта через Интернет использовалась только социальная сеть Вконтакте ([vk.com/centreil](http://vk.com/centreil)), где можно было подробно познакомиться с проектом и связаться с организаторами, чтобы узнать условия в нем.

Содружество экопоселений «Солнечное». Авторы данного проекта предлагают гражданам новый подход к решению многочисленных проблем человеческого общества и государства за счёт переосмысления взглядов человека на окружающий его мир и создания нового образа жизни, в основе которого лежат любовь к природе, идея симбиоза человека и природы, доминирование духовного развития человеческого общества над технократическим. Проект имеет несколько целей, а именно: создание условий для решения экономических, социальных, экологических проблем общества, а также для духовного развития, раскрытия творческого потенциала и возможности самореализации личности. Создание эффективно

действующего, устойчивого Содружества экопоселений «Солнечное» с новым укладом жизни на основе инициативы участников проекта, с привлечением ресурсов государства путем участия в программах национального развития на региональном и федеральном уровнях.

Преобразование к лучшему жизни отдельного человека, страны и человеческого общества в целом, посредством изменения условий быта отдельного человека, в сторону экологичной и органичной жизни. Становление культуры личности и общества как совокупности практического и духовного опыта взаимодействия человека с природой, обеспечивающего его выживание и развитие. Формирование экологично сбалансированного образа жизни, его реализация и дальнейшая пропаганда (формирование экологического мировоззрения).

В рамках проекта организаторы предлагают жителям комплексный, территориально-ориентированный, эко-социокультурный подход к решению многочисленных проблем человеческого общества и государства путем переосмысления взглядов человека на окружающий его мир. В качестве одного из основных направлений деятельности для этого предполагается создание эффективно-действующего, устойчивого Содружества экопоселений «Солнечное». Содружество экопоселений «Солнечное» – это территориально объединённая группа экопоселений с развитой инфраструктурой и системой хозяйственного самообеспечения».

Инициаторы проекта выделяют несколько основных концепций форм экопоселений. Данные формы можно рассматривать как PR-образы: Родовое Поселение – это населённый пункт, в котором каждая семья будет жить в собственном родовом поместье (участок земли размером от 1 до 2 гектар в частной собственности семьи, проживающей на этой территории). Размер участка и его форма должны быть достаточны для самообеспечения семьи и представлять собой целостную, устойчивую, самодостаточную экосистему, где реализуется принцип симбиоза человека и природы.

Следующая форма поселений – малоэтажный Экопоселок. Как отмечают инициаторы проекта, основной категорией людей, проживающей в этом типе поселения, являются экошифтеры (от англ. «Shift» сдвиг, переключение). Шифтеры – это люди, добившиеся успеха в карьере, но в какой-то момент решившие выйти из «крысиных бегов», и ступившие на путь возвращения к себе, к своим желаниям. Экошифтинг – это, в первую очередь, изменение жизненных ценностей и приоритетов с городского, потребительского карьерно-ориентированного образа жизни на экологичный, в гармонии с собой и окружающей средой с акцентом на семейные ценности.

Еще одной формой экопоселений является Эковиль. Жители Эковилля – это люди, сознательно уехавшие из больших городов, потому что считают, что жизнь на природе более естественна для человека. Они бережно относятся к среде своего обитания, учатся сами и учат других любить и

понимать природу. Основной концепцией экопоселения Этно-деревня является изучение и реконструкция традиционного этнического быта. Эта концепция основана на понимании того, что традиционная этническая культура не является чем-то архаичным и несовременным, доставшимся современной культуре в качестве рудимента от наших предков. Изучение традиций, мифологических верований и других компонентов традиционнокультурного знания о природных объектах подводит поселенца к выявлению традиций неразрушающего природопользования конкретной местности. Значение этих традиций прямо экологично.

Анализируя проект содружества экопоселений «Солнечное», мы выявили, что в Самарской области находится около восьми подобных экопоселений. Наиболее приближенное к г.о. Тольятти является поселение в Ставропольском районе. В продвижении социального проекта экопоселений использовались такие PR-элементы как публикации в СМИ г.о. Тольятти, и ресурсы сети Интернет.

#### **Использованные источники:**

1. Андропова И. В. Политико- правовые и социокультурные условия становления гражданского общества в современной России. Саратов, 2004.
2. Андропова И. В. Гражданское общество: теоретико-методологические исследования // Вестник Оренбургского государственного университета. 2004. №7. С.7-12.
3. Андропова И. В. Гражданское общество в западных теориях // Вестник Оренбургского государственного университета. 2004. №12. С. 40-46.
4. Концыбовская М. Н., Андропова И. В. Современные концептуальные трактовки политической функциональности институтов гражданского общества //Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. 2015. Т. 15. №3. С. 103-107.
5. Андропова И. В. Эволюция проблематики гражданского общества в публичном дискурсе В. В. Путина ( на примере президентских посланий) //Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. 2015. Т. 15. №1. С. 81-85.
6. Андропова И. В. Государственное управление и политическое развитие современной России // Наука и современность. 2012. №18.С. 123-131.
7. Андропова И. В. , Выводцев В. Н. Правовые основы российской информационной политики // Правовая политика и правовая жизнь. 2012.№2. С. 31-35.

*Сапай М.Б.  
магистрант  
кафедра экономической теории и менеджмента  
Игумнов О.А., к.п.н.  
научный руководитель, доцент  
кафедра экономической теории и менеджмента  
Институт социально-гуманитарного образования  
ФГБОУ ВО «МПГУ»  
Россия, г. Москва*

## **ЛИЗИНГ КАК МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АВИАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА**

Статья посвящена исследованию особенностей использования лизинга, как механизма государственного регулирования развития авиационного комплекса. Проанализирован зарубежный опыт, выявлены проблемы, препятствующие построению эффективных лизинговых отношений в авиационном комплексе России. С учетом полученных результатов, сформулированы рекомендации, нацеленные на расширение использования и поддержки лизинга в авиационном комплексе России со стороны государства.

**Ключевые слова:** авиация, лизинг, регулирование, финансирование.

The article investigates the specific use of leasing as a mechanism of state regulation of aviation complex in Russia. Analyzed foreign experience, identified challenges to building effective leasing relations in the aviation sector of Russia. In view of the results, made recommendations aimed at increasing the use and support of leasing in the aviation sector of Russia by the state.

**Keywords:** aviation, leasing, management, financing

В условиях экономического кризиса, в котором находится на сегодняшний день Россия, отечественные предприятия авиационного комплекса оказались лишены доступа к большинству источников финансирования реализации собственных инвестиционных проектов [1]. Достижение целей их инвестиционной деятельности отложено на неопределенный срок. Недостаточный объем собственных средств, дороговизна или недоступность заемных ресурсов сводят на нет попытки авиационных предприятий решить проблему повышения собственной конкурентоспособности путем обновления средств производства за счет внутренних или внешних источников.

На сегодняшний день более 50% всех продаж самолетов в мире происходит за счет лизинга, поскольку большинство авиакомпаний не в состоянии покупать самолеты из собственной прибыли [2]. Так, результаты анализа российского авиационного рынка показывают, что для пользователей авиационной техники в процессе принятия решения о покупке воздушного судна роль цены самолета постепенно уменьшается, при этом

возрастает роль механизмов лизинга, услуг лизинговых компаний, качества продукта и его послепродажного обслуживания. Кроме того, важным моментом является и то, что лизинговые компании предлагают не только лизинговые услуги, но и техническое обслуживание, и ремонт самолетов [3].

Таким образом, в настоящее время лизинг является эффективным инструментом, позволяющим оперативно обновлять основные фонды, в том числе парк авиационных судов, без наличия полной суммы стоимости этих фондов, что предопределяет теоретическую и практическую важность разработок, посвященных исследованию особенностей использования лизинга, как механизма государственного регулирования развития авиационного комплекса, и подтверждает актуальность данной статьи.

Изучению лизинга, как формы привлечения инвестиционных ресурсов, посвящены работы таких ученых, как В. Газман, А. Грищенко, В. Андрийчук, А. Олейник, Н. Судострой, В. Ляшенко. Дальнейшее исследование вопросов использования лизинга в авиационном комплексе, разработка и совершенствование методов и инструментов его государственного регулирования будет способствовать развитию рынка лизинговых услуг.

Таким образом, с учетом вышеизложенного, цель статьи заключается в определении роли лизинга для развития авиационного комплекса, выявлении проблем использования лизинга в отечественной авиации, а также обозначении перспектив его развития как эффективного механизма государственного регулирования авиационной отрасли промышленности в России.

Лизинговые операции довольно давно стали неотъемлемой частью экономики развитых стран (по данным Всемирного банка через лизинг осуществляется в среднем от 15 до 30% инвестиций в основные фонды) [3]. Развитие лизинга обусловлено высокими темпами роста промышленности, развитием научно-технического прогресса. Однако в России под лизингом понимают только финансовый лизинг, а операционный лизинг трактуется как обычная аренда, это связано с терминологической неопределенностью, и с организационной неясностью, и с правовыми пробелами. Одной из главных причин стремительного и успешного развития лизинговых отношений в авиационном комплексе ведущих странах мира является благоприятная государственная политика в сфере регулирования лизинговых операций, в частности, финансового и налогового законодательства.

Лизинговый рынок России находится на этапе формирования. Изучив темпы становления и развития лизингового рынка в авиационном комплексе, которые не являются достаточно значительными, можно сделать вывод о сложности ситуации. На самом деле препятствий, которые мешают развитию такого необходимого инвестиционного инструмента, довольно много. Среди них можно выделить причины, как общегосударственного, так и частного характера. К общегосударственным относятся: макроэкономические

проблемы, которые создают неблагоприятный инвестиционный климат в стране в целом; несовершенство законодательной базы; отсутствие льгот, направленных на поддержку лизинга.

Частные причины, связаны с тем, что в России кредитная поддержка авиационного комплекса служит основным инструментом реализации лизинга и подчиняется концепции государственных приоритетов, но из-за отсутствия четкого понятийного аппарата об особенностях лизинговых отношений, несовершенства экономико-организационного механизма их реализации, а также несогласованного использования других инструментов стимулирования, участие государства в регулировании лизинговых проектов неэффективно.

Таким образом, проведенный анализ позволяет констатировать, что механизм государственного регулирования лизинга в авиационном комплексе России несовершенен, так как между звеньями и элементами нет связи и координации. Все это негативно отражается на функционировании лизингового рынка и авиационной промышленности в целом.

Опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что процесс развития лизинга и государственного регулирования находятся в диалектической взаимосвязи. Лизинг может быть использован как инструмент, который обеспечивает реализацию многих задач государственного регулирования экономики, но на его становление и развитие определяющее влияние (прямо или косвенно) имеют меры государственной поддержки [4]. Также лизинг целесообразно рассматривать как разновидность инвестиционной деятельности, то есть финансового обеспечения механизма государственной поддержки развития авиационного комплекса. В свою очередь, государственное регулирование лизинга – это создание системы экономических стимулов для всех участников отношений с целью повышения эффективности функционирования рынка лизинговых услуг, и создания условий для выполнения лизингом его макроэкономических функций [5].

Государство через использование механизмов стимулирования лизинговой деятельности может значительно уменьшить бюджетные расходы на финансовые инвестиции в авиационный комплекс, способствовать увеличению производственного и экспортного потенциала страны. Для этого в России следует применять вариант организации поддержки лизинга через долевое участие государственных средств путем создания государственного кредитно-гарантийного учреждения. Государство также должно способствовать созданию крупных лизинговых компаний, особенно для поставок оборудования на авиационные предприятия, которые способны выступить в качестве генеральных арендаторов и вести расчеты, как с отечественными, так и зарубежными поставщиками. Кроме того, целесообразно осуществлять государственную поддержку в рамках целевой комплексной программы с использованием лизинговых схем путем

стимулирования лизингодателей из числа частных источников финансирования, которые должны осуществлять свои функции на основе государственно-частного партнерства.

Таким образом, подводя итоги можно сделать следующие выводы. Особенности и основные проблемы финансирования авиационного комплекса в России заключаются в дефиците собственных инвестиционных ресурсов и дороговизне заемного капитала. Установлено, что лизинг является эффективным инструментом, позволяющим оперативно обновлять основные фонды, в том числе парк авиационных судов, без наличия полной суммы стоимости этих фондов. В данном контексте выделены преимущества использования лизинга в авиационной промышленности на примере зарубежных стран и проблемы использования лизинга в авиации России. Кроме того, в процессе исследования сформулированы рекомендации, касающиеся усовершенствования процесса использования лизинга. Данные рекомендации позволят:

- достроить и принять в эксплуатацию самолеты, которые уже заложены на авиастроительных предприятиях, а также организовать модернизацию и текущий ремонт парка авиационной техники;
- преодолеть разобщенность предприятий, которые составляют производственное ядро авиационного комплекса России, тем самым увеличив объемы производства и сбыта авиационной техники;
- расширить возможности пользователей по приобретению воздушных судов, а также проведению необходимой модернизации летного парка;
- вывести авиационный комплекс России из кризисного состояния.

#### **Использованные источники:**

1. Абулова Е.А. Развитие отечественной авиации в лицах // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. - 2015. - №1. - С. 227-233.
2. Полицинская Е.В. Лизинг и авиация // Научно-методический электронный журнал Концепт. - 2015. - Т.13. - С. 2691-2695.
3. Добровольский В. Лизинг в авиации: актуальные тенденции // Лизинг. - 2012. - №4. - С. 26-33.
4. Ковалев В. В. Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты / В. В. Ковалев. - Москва: Проспект, 2015. - 449с.
5. Полина Ю.Г. Лизинг нуждается в поддержке государства // Лизинг. - 2013. - №2. - С. 7-10.

*Сапай М.Б.  
магистрант  
кафедра экономической теории и менеджмента  
Игумнов О.А., к.п.н.  
доцент  
кафедра экономической теории и менеджмента  
Институт социально-гуманитарного образования  
ФГБОУ ВО «МПГУ»  
Россия, г. Москва*

## **ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

*Статья посвящена анализу особенностей государственного финансирования авиационной промышленности в условиях финансово-экономического кризиса, которые рассмотрены на примере развитых и развивающихся стран. В процессе исследования установлено, что развитые страны используют функциональные инструменты государственной поддержки авиации, а развивающиеся – материальные инструменты. Отдельный акцент сделан на особенностях указанных инструментов и перспективах их развития в странах с трансформационной экономикой.*

**Ключевые слова:** *финансирование, налоги, субсидии, бюджет.*

*The article analyzes the characteristics of public financing of aviation industry during the financial and economic crisis which are considered using the developed and developing countries example. It was established that the developed countries use the functional tools of state support for aviation, and developing countries use the material instruments. The special attention was paid to the instruments mentioned above and prospects for their development in the countries with transformed economies.*

**Keywords:** *financing, aviation, taxes, subsidies, budget*

Авиационная промышленность относится к стратегически важным секторам экономики. Кроме того, ее устойчивое функционирование имеет важное социальное значение, которое выражается в содействии развитию смежных отраслей, в совершенствовании инфраструктуры, в обеспечении рабочими местами и т.д. В то же время производство авиационной продукции, особенно в фазе разработки, требует большого объема инвестиций и связано с высоким уровнем риска. Последствия мирового финансово-экономического кризиса, который начался в 2008-2009 гг. доказали тот факт, что экономическая система, ориентированная на производство высокотехнологичной продукции, в том числе и авиационной, является, более уязвимой к негативным факторам [3]. Проблемы и специфика авиационной отрасли указывают на невозможность ее эффективного развития без первоочередного интенсивного государственного

финансирования, прежде всего, направленного как на усовершенствование инфраструктуры авиапромышленности и реализацию перспективных проектов, так и на создание образцов авиатехники, имеющих принципиально новые свойства, функции и возможности. Кроме того, длительный лаг окупаемости инвестиций в авиастроение требует бюджетного финансирования разработок и закупок самолетов; подготовки производства и сертификации летательных аппаратов; передачи прав государства на результаты НИОКР, полученные при выполнении госзаказов.

В данном контексте особую актуальность приобретает определение особенностей государственного финансирования авиационной промышленности в условиях финансово-экономического кризиса, что подтверждает теоретическое на практическое значение выбранной темы исследования.

Существенный вклад в изучение теоретических вопросов эффективного государственного финансирования авиаотрасли внесли такие отечественные и зарубежные ученые, как Г. Аванесова, А. Астафьева, В.Афанасьева, И. Быстряков, В. Уколов. Но сложность вопроса государственного финансирования авиации и перманентные финансовые кризисы требуют постоянного внимания ученых к данной проблеме.

Таким образом, с учетом указанного, цель статьи заключается в исследовании особенностей государственного финансирования авиационной промышленности в условиях турбулентности финансовой среды и нестабильности экономических систем на примере развитых и развивающихся стран.

Не вызывает сомнений тот факт, что регулирование авиастроительного сектора является неотъемлемой функцией государства, даже если страна имеет достаточно высокий уровень развития рыночных отношений, поскольку именно государство играет ключевую роль в обеспечении экономической и стратегической безопасности страны [6].

В условиях финансово-экономического кризиса авиастроительный сектор выступает сферой активного государственного регулирования и протекционистской практики. Хотя традиционно правительственное вмешательство в рыночные механизмы рассматривается как нежелательное, при обосновании патерналистской роли государства в развитии авиастроительного сектора принимается во внимание комплекс факторов, среди которых политические аргументы, характеристики рынка, специфические особенности отрасли.

Как свидетельствует опыт развитых стран, в периоды нестабильности и финансовой неопределенности в сфере совершенствования государственной финансовой поддержки авиастроительной отрасли используются преимущественно функциональные инструменты. Указанные инструменты позволяют влиять на облегчение управленческих функций предприятий авиационной отрасли (помощь в открытии новых рынков, информационное, консультационное обеспечение, посредническая

деятельность и т.д.). Функциональные инструменты обеспечиваются государством или поддерживаемыми государством учреждениями и применяются преимущественно для предприятий, которые не имеют достаточной инфраструктуры, являются вновь созданным, или экспорто-ориентированными.

В состав функциональных инструментов входят:

- формирование специализированных структур государственного финансирования, которые реально обслуживают авиастроительную отрасль, предоставляя им кредиты на преференциальной основе;
- стимулирование процесса развития института микрокредитования;
- удешевление кредитных ресурсов;
- повышенная доходность по военным контрактам;
- привлечение стратегических партнеров на условиях разделения рисков;
- инфраструктурная поддержка государства (кластерное финансирование) авиационной отрасли;
- предоставление кредитов под гарантии правительства;
- экспортные кредиты, предоставляемые часто посредством государственных или полугосударственных организаций, а также с помощью гарантий и поручительств правительств.

Введение протекционистских институтов и государственных программ поддержки, опосредованных рыночным регулированием, предусматривают усиление адресного характера указанных мероприятий, поэтому они сопровождаются процессами реструктуризации действующих производственных структур в авиационной отрасли в более производительные и конкурентоспособные производственные единицы рыночного типа.

Несколько отличаются меры государственного финансирования авиационной промышленности в условиях финансово-экономического кризиса в странах с трансформационной экономикой. Эти меры можно отнести к группе материальных, включающих в себя инструменты финансового стимулирования, которые подкреплены предоставлением со стороны государства определенных, так называемых материальных, вложений в производство (капитал, ресурсы, субсидии) и разного рода компенсирующие мероприятия, премии, дотации, кредиты, снижающие расходы предприятия-экспортера и соответственно повышающие прибыль [1].

Например, бразильским авиакомпаниям в трудные времена была гарантирована государственная закупка первых изготовленных самолетов для внутреннего рынка, освобождение от налогов, пошлин на стадиях создания и производства первых самолетов, которые продаются на мировом рынке, а также: импортного оборудования и комплектующих [2]. Вследствие

субсидирования отрасли получила более благоприятные условия, однако необходимо четко определить, а также установить оптимальный уровень и сроки действия программ субсидирования.

Другой пример России показывает, что правительством были приняты решения с 2007 по 2010 год осуществлять прямые инвестиции в российское самолетостроение в объеме 6 млрд. руб. (240 млн руб.) ежегодно. С целью стимулирования закупки российской авиатехники был изменен порядок предоставления субсидий по лизинговым платежам, создана система ее послепродажного обслуживания [4]. В Украине в свою очередь широкое распространение в период кризиса приобрел такой косвенный источник финансирования как нулевая ставка ввозной пошлины на импортируемые самолеты иностранного производства [5].

Таким образом, государственное финансирование авиационной промышленности в условиях финансово-экономического кризиса имеет определенные отличия в развитых и развивающихся странах. Развитые страны используют функциональные инструменты, обеспечивающие интенсивную поддержку отрасли. Развивающиеся государства, в свою очередь ориентированы на материальные инструменты, имеющие экстенсивный характер. Очевидно, что для того чтобы авиационная отрасль в развивающихся странах, могла с минимальными потерями пережить кризисные волны, материальные инструменты важны, но их недостаточно. Государственное финансирование должно носить системный характер, обеспечивающий, прежде всего, создание эффективного нормативно-правового обеспечения отрасли, а также мер государственной поддержки, в том числе в инновационной и инвестиционной сферах авиационной промышленности.

#### **Использованные источники:**

1. Зацаринный А.А., Шабанов А.П.О Технологии поддержки деятельности в авиационной промышленности // Научные чтения по авиации, посвященные памяти Н.Е. Жуковского. - 2013. - №1. - С. 195-199.
2. Комарова Н.В. Исследование стратегии выхода из кризиса // Перспективы развития экономики и менеджмента. - Челябинск, 2015. - С. 119-122.
3. Лемещенко П.С. Базовые регуляторы неоиндустриальной экономики // Философия хозяйства. - 2013. - №3(87). - С. 93-126.
4. Мешкова Т.Е. Конкурентоспособность российской авиационной промышленности на мировом рынке // Наука ЮУрГУ. - 2015. - С. 73-77.
5. Петров Н. Обойтись без импорта в оборонной отрасли – задача особой важности // Стандарты и качество. - 2015. - №8. - С. 84-87.
6. Трофимов О.Е. Административно-правовое регулирование обеспечения безопасности авиации и объектов авиационной инфраструктуры в зарубежных государствах // Полицейская деятельность. - 2013. - №3. - С. 170-174.

*Сартакова О. Е.*  
*студент 2 курса*  
*информационно-технический факультет*  
*Тропникова Т.А.*  
*научный руководитель, ст. преподаватель*  
*кафедра экономической теории*  
*Новосибирский государственный*  
*университет экономики и управления*  
*Россия, г. Новосибирск*

### **АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ГЕРМАНИИ**

В статье рассматривается проблема приобретения жилья домохозяйствами Германии. Рассчитан индекс доступности жилья по методике ООН ХАБИТАТ. Сделан вывод об ограниченных возможностях домохозяйств Германии.

Ключевые слова: индекс доступности жилья, влияние факторов спроса и предложения, методика ООН ХАБИТАТ

*Sartakova O.E.*  
*2 course, Information and Technical Department*  
*Novosibirsk State University of Economics and Management, Russia*  
*Scientific adviser Tropnikova T.A.*  
*Senior Lecture*  
*Department of Economic Theory*  
*Novosibirsk State University of Economics and Management, Russia*  
**ANALYSIS OF GERMANY REAL ESTATE MARKET**

The problem of availability of housing for the population of Germany is discovered. Index of housing affordability by UN-HABITAT procedure is calculated. German households have limited access to housing.

Keywords: the housing affordability index, the impact of supply and demand factors, UN-HABITAT method.

Доступность жилья была и остается актуальной проблемой для многих граждан Германии. Показатель «доступность жилья» оценивается с помощью различных методик, используемых в различных странах и различных регионах, например, в Новосибирской области [1; 2, С.83]. Наиболее распространена методика ООН ХАБИТАТ для населенных пунктов, по которой оценить индекс доступности жилья (ИЖД) возможно по формуле:  $ИЖД = C/D$ , где  $C$  - средняя стоимость жилья, руб.,  $D$  - средний доход домохозяйства, руб. в год [3,4,5]. Данный индекс – это величина, которая позволяет оценить, за сколько лет семья со средним доходом сможет накопить на покупку квартиры, если все свои средства направит только на приобретение жилья.

В Германии в расчет принимаются апартаменты площадью не менее 70 кв.м. Во всем мире принято считать жилье доступным, если этот

коэффициент не превышает три года. Не очень доступно жилье при коэффициенте от трех до четырех лет. Приобретение осложнено, если коэффициент равен от четырех до пяти лет. Жилье считается недоступным при коэффициенте более пяти лет.

Рассмотрим факторы спроса и предложения, т.к. доступность жилья зависит как от уровня доходов, так и наличия квартир, представленных на первичном и вторичном рынках Германии.

Квалификационные доходы работников различных отраслей, как видно из Таблицы 1, определяются уровнем образования. Наибольшие доходы имеют хорошо образованные немецкие работники: до 7000 евро[6]. Низко-квалифицированный персонал зарабатывает до 2000 евро. Следует сказать, что в Германии довольно ощутимые отличия по половому признаку. В среднем во всех областях женщины зарабатывают на 10-15% меньше, чем мужчины.

Таблица 1

Доходы работников различных отраслей  
в Германии в 2015 году, в евро [6]

Наименование профессий	Доход в месяц, в евро
Врачи, пилоты, судьи и бизнес - консультанты	5000 -7000
Инженеры точной механики и оптики, инженеры-электрики, физики, химики, аптекари, менеджеры среднего звена	4000 -5000
Работники сферы IT, архитекторы и инженеры-строители, учителя ВУЗов, школ и гимназий, журналисты и редакторы	3000-4000
Полицейские	2900 -2950
Ветеринары, переводчики, работники страховых фирм, медицинские сестры и сиделки, секретари, маляры, электрики, инструкторы автошкол, столяры, слесари	2100 -2800
Сантехники, солдаты, водители грузовиков и автобусов, работники почты, мясники, радио- и теле - мастера	1900 -2000
Кондитеры, грузчики, продавцы, сторожа, повара, кассиры, помощники врачей	1600 -1800
Официанты, таксисты и уборщики	1000 -1600

Далее рассмотрены факторы предложения по различным регионам Германии. Средние цены на объекты недвижимости по первичному и вторичному рынку приведены в Таблице 2 [7]. Произведен расчет индекса доступности жилья по методике ООН ХАБИТАТ (см. Табл. 2).

Таблица 2

Средние цены на первичном и вторичном рынках недвижимости, расчет индекса доступности жилья в Германии в 2015 году, в евро

Объекты Местоположение	Средняя стоимость на первичном рынке, в евро	Средняя стоимость на вторичном рынке, в евро	ИЖД=С/Д На первичном рынке	ИЖД=С/Д На вторичном рынке
Плауэн	1 комнатная- 30000-42000	1 комнатная- 41000-53000	1-я- 0,61	1-я- 0,75
	2 комнатная- 60200-113000	2 комнатная- 67200-124000	2-я-1,0	2-я-1,33
	3 комнатная- 134000-200000	3 комнатная- 147000-289000	3-я-2,5	3-я-3,3
Лейпциг	1 комнатная- 29000-37000	1 комнатная- 36000-44000	1-я- 0,58	1-я- 0,71
	2 комнатная- 46000-50000	2 комнатная- 52000-56000	2-я-0,78	2-я-0,91
	3 комнатная- 53000-72000	3 комнатная- 63000-81000	3-я-1,08	3-я-1,18
Берлин	1 комнатная- 88000-123000	1 комнатная- 100000-134000	1-я- 1,6	1-я- 2,0
	2 комнатная- 168000-214000	2 комнатная- 180000-225000	2-я-3,0	2-я-3,0
	3 комнатная- 327000-400000	3 комнатная- 350000-420000	3-я-5,8	3-я-6,0
Ганновер, Дрезден, Штутгарт	1 комнатная- 56000-68000	1 комнатная- 62000-80000	1-я- 1,05	1-я- 1,16
	2 комнатная- 86000-117000	2 комнатная- 98000-122000	2-я-1,5	2-я-1,6
	3 комнатная- 150000-163200	3 комнатная- 163000-179200	3-я-2,6	3-я-2,83
Дюссельдорф, Франкфурт, Гамбург	1 комнатная- 31000-39900	1 комнатная- 33000-44900	1-я- 0,58	1-я- 0,71
	2 комнатная- 148300-196400	2 комнатная- 154300-201400	2-я-2,91	2-я-3,16
	3 комнатная- 251000-346000	3 комнатная- 267000-350000	3-я-5,16	3-я-4,5

Мюнхен	1 комнатная- 73000-245000	1 комнатная- 88000-254000	1-я- 3,83	1-я- 4,16
	2 комнатная- 223000-282000	2 комнатная- 226000-299000	2-я-4,6	2-я-4,83
	3 комнатная- 294000-826000	3 комнатная- 300000-838000	3-я-13,3	3-я-13,83

Как пример: работник сферы IT с заработной платой в 3500 евро приобретает однокомнатную квартиру в Лейпциге с ценой в 30000 евро, индекс доступности жилья в данном случае составит:

$$\text{ИЖД} = (30000 * 74) / (3500 * 12 * 74) = 0,714$$

Экономический смысл данного индекса заключается в том, что жилье для работника данной сферы доступно, так как приобретение данной квартиры осуществится в срок менее года – через 8 месяцев.

В целом, расчеты индекса доступности жилья свидетельствуют, что жилье в Германии среднему классу доступно в малой степени, а люди с заработной платой в 7000 евро могут приобрести жилье в среднем за 5–13 лет.

В связи с ограниченностью доступности жилья рассчитывается так же показатель доступности с учетом кредитных ресурсов, аналогично расчетам Национальная Ассоциация Риэлторов (NAR) в США, рассчитывает индекс доступности жилья (HAI) [3,4]. Индекс в данном случае может оцениваться в процентах. Жилье считается доступным, если данный показатель более 100%. Так, отраслевой союз Immobilien Verband Deutschland (IVD) Германии ссылается на данный индекс доступности недвижимости и утверждает, что чем он выше, тем выгоднее приобретение собственных "четырёх стен"[8]. Например, в 2014 г. средний показатель индекса поднялся до исторического максимума в 139 %. Для сравнения: в 2013 г. он составлял 127 %, а в 2000 г. - всего 67 %. По мнению IVD, необходимо рассматривать 3 ключевых фактора: цену дома или квартиры, уровень ставки банковского процента по ипотеке, доходы среднестатистического домашнего хозяйства. Эти три ключевых фактора и учитываются при составлении индекса IVD. При подсчете за основу берутся отдельно стоящие дома на одну семью из средней ценовой категории и ипотечный кредит, покрывающий 75 процентов стоимости объекта и полностью погашаемый за 30 лет [8]. В 2014-2015 гг. в Германии рост цен на жилую недвижимость составил в среднем 5,5 %. Антикризисная политика Европейского центрального банка (ЕЦБ) позволила предоставлять займы по ипотеке в 2014 г. под 2 % годовых, в 2015 г.- 1,44 %. Краткосрочные 5-летние ипотечные кредиты предоставляются под 1,13 % годовых. Наиболее доступное жилье в Германии - на территории бывшей ГДР. Например, в Берлине, где обычному домохозяйству в восточной части столицы приходится тратить на финансирование собственных "четырёх стен" примерно 18 % дохода, что составляет 620 евро в месяц [8].

Доступным жильем среди городов с населением свыше 500 тысяч человек обладают Дрезден и Лейпциг, Ганновер и Гамбург. Относительно высокий индекс доступности жилья с кредитом в Гамбурге, составивший в 124,77 % вызывает некоторое удивление, поскольку второй по размерам город Германии славится весьма дорогой недвижимостью. IVD объясняет это высоким уровнем доходов жителей города, обладающего не только крупнейшим в стране океанским портом и логистическим узлом, но и являющегося центром таких преуспевающих отраслей, как авиастроение, медиабизнес и туризм.

Особенностью решения жилищной проблемы немецких граждан является использование сберегательных касс и кооперативных банков. Основной деятельностью которых, является приём сберегательных вкладов и выдача ссуд семьям на жилищное строительство[9]. По данным SpiegelOnline, сумма новых вложений, поступивших на счета в сберкассы Кёльн/Бонн, составила 335 миллионов евро. В сберкассе Дюссельдорф - 200 миллионов[9].

Таким образом, доступность жилья для среднего класса Германии ограничена, только 28% населения или 40 млн. человек имели частное жилье в 2014 г. [10]. Для увеличения доступности жилья и решения поставленных проблем используются различные инструменты, такие как накопительные счета в сберегательных кассах и кооперативных банках, предоставление ссуд с низкой банковской ставкой на ипотечные кредиты, предоставляемых Европейским Центральным банком. Однако данных мер недостаточно, необходимо усилить государственное влияние на сглаживание диспропорции уровня доходов и стоимости жилья, возможно увеличение аренды жилья как способа повышения его доступности [11].

#### **Использованные источники:**

1. Тропникова Т.А. Методические проблемы расчета индикаторов доступности жилья в Новосибирской области//Актуальные вопросы экономических наук. 2008. № 2. С. 50-56.
2. Тропникова Т.А. Проблемы доступности жилья для населения Новосибирской области. В сборнике: Качество и полезность в экономической теории и практике. Материалы VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Отв.ред: В.А.Сибирцев; Новосибирский государственный университет экономики и управления. 2014. С.83-85.
3. Тропникова Т.А. Методические аспекты определения доступности жилья в США / Т.А.Тропникова, П.С.Шпунова // Актуальные вопросы современной науки.- Выпуск 3. - Новосибирск: ООО «Центр развития научного сотрудничества». - 2008.- С.411-421.
4. Семенова А.Е., Тропникова Т.А. Проблемы доступности жилья в США. В сборнике: ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В НАУКЕ 2015. С. 77-80.

5. Тропникова Т.А., Овчинникова Ю.А. Анализ рынка недвижимости Китая. Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». Современные науки и образование. Выпуск № 4 (23). 2016 (апрель).  
[http://iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_23/Tropnikova%20T.A.,%20Ovchinnikova%20Yu.A.%20\(Sovremennye%20nauki%20i%20obrazovanie\).pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_23/Tropnikova%20T.A.,%20Ovchinnikova%20Yu.A.%20(Sovremennye%20nauki%20i%20obrazovanie).pdf)
6. Бабкин С. Средняя зарплата в Германии. «Жизнь в Германии. Практические советы». С.17. URL: <http://www.tupa-germania.ru/rabota/srednjaja-zarplata-v-germanii.html> Дата обращения: 14.04.2016
7. Гурков А. Жилье в Германии-2014: Сколько стоит покупка и аренда. «Madeforminds». С.13. URL: <http://www.dw.com/ru/%D0%B6%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D0%B5-%D0%B2-%D0%B3%D0%B5%D1%80%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B8-2014-%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%BA%D0%BE-%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B8%D1%82-%D0%BF%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%BA%D0%B0-%D0%B8-%D0%B0%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0/a-18084492> Дата обращения: 14.04.2016
8. Гурков А. Жилье в Германии никогда еще не было таким доступным. «Madeforminds».- С.25. URL: <http://www.dw.com/ru/%D0%B6%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D0%B5-%D0%B2-%D0%B3%D0%B5%D1%80%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B8-%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%B4%D0%B0-%D0%B5%D1%89%D0%B5-%D0%BD%D0%B5-%D0%B1%D1%8B%D0%BB%D0%BE-%D1%82%D0%B0%D0%BA%D0%B8%D0%BC-%D0%B4%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%83%D0%BF%D0%BD%D1%8B%D0%BC/a-18241029> Дата обращения: 14.04.2016
9. Евграфов Н. Немецкие вкладчики несут деньги в сберкассы.- «Madeforminds». С.28. URL: <http://www.dw.com/ru/%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%B%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F-%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%81%D0%B0-%D0%BD%D0%B5%D0%BC%D0%B5%D1%86%D0%BA%D0%B8%D0%B5-%D0%B2%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4%D1%87%D0%B8%D0%BA%D0%B8-%D0%BD%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%82-%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%8C%D0%B3%D0%B8-%D0%B2-%D1%81%D0%B1%D0%B5%D1%80%D0%BA%D0%B0%D1%81%D1%81%D1%8B/a-3704584> Дата обращения: 14.04.2016

10. Staat & Gesellschaft - Wohnen - Statistisches Bundesamt (Destatis) URL: <https://translate.google.ru/translate?hl=ru&sl=de&u=https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesellschaftStaat/EinkommenKonsumLebensbedingungen/Wohnen/Wohnen.html&prev=search> Дата обращения: 19.06.2016

11. Руди Л.Ю., Тропникова Т.А. Аренда жилья как способ повышения его доступности // Л.Ю.Руди, Т. А. Тропникова/ В сборнике: Инвестиции, строительство и недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономики. Материалы Пятой Всероссийской научно-практической конференции с международным участием: в 2 частях, под редакцией Т.Ю. Овсянниковой. 2015. С.166-170

*Севостьянов Е.О.  
магистр 1 курса  
направление Финансовый менеджмент  
Зюзина Н.Н., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
Липецкий филиал  
Финансового университета  
России, г. Липецк*

**РЕБРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА НА ПРИМЕРЕ  
ПАО СБЕРБАНК  
REBRANDING AS A MARKETING TOOL BY THE EXAMPLE OF  
SBERBANK**

**Ключевые слова:** ребрендинг, имидж банка, Сбербанк, виртуальная школа.

**Keywords:** rebranding , image of the bank, Sberbank, virtual school.

**Аннотация:** В статье рассматривается маркетинговое исследование на примере ребрендинга в ПАО Сбербанк

**Annotation:** The article deals with marketing research on the example of rebranding in Sberbank

В современных условиях на рынке финансовых услуг все сильнее обостряется конкуренция в связи с ростом числа коммерческих банков. Так, например, Липецкий рынок банковских услуг представлен более чем 50 различными банковскими учреждениями , в то время как по всей территории России Федерации осуществляют деятельность более 1000 различных коммерческих банков. По этому в данный момент банкам требуется выделять свою деятельность среди прочих и активно развивать систему управления.

В этой статье рассмотрим особенности банковского маркетинга в целом, а так же рассмотрим роль ребрендинга в стратегии маркетинга ПАО Сбербанк . Для этого нам необходимо решить несколько задач:

1. Сформулировать цели и задачи банковского маркетинга;

2. Рассмотреть современные тенденции маркетинга в банковской сфере;

3. Рассмотреть ключевые особенности маркетинга в ПАО «Сбербанк России».

1. Формирование и стимулирование спроса на рынке банковских услуг на основе выявленных предпочтений клиентов является целью банковского маркетинга. Задачи маркетинга в сфере банковских услуг можно сформулировать следующим образом:

1. Обеспечение рентабельной работы банка в постоянно меняющихся условиях конкурентного рынка;

2. Повышение ликвидности банка в целях соблюдения интересов кредиторов и вкладчиков, поддержание общественного имиджа банка;

3. Максимальное удовлетворение запросов клиентов по объему, структуре и качеству услуг, оказываемых банком;

4. Поиск новых потребностей в банковских услугах;

5. Привлечение в банк новых клиентов

2. Эффективная деятельность коммерческого банка предполагает наличие тщательно проработанного комплекса маркетинговых технологий, позволяющих своевременно реагировать на изменение внешней и внутренней среды банковского учреждения. Во многом это связано с особенностями банковских услуг. Аналогичные продукты различных банков мало отличаются по качественным параметрам, практически ни у одного банка нет уникального торгового предложения.

3. На основании выше изложенного рассмотрим маркетинговую политику, проводимую ПАО «Сбербанк России».

В 2009 году неутешительные результаты маркетинговых исследований (недовольство населения спектром и качеством услуг, имидж «банк для пенсионеров» и т.д.) побудили руководство Сбербанка выработать новую стратегию развития. В рамках данной программы Сбербанк должен стать к 2014 году одним из ведущих финансовых институтов мира, а к 2018 увеличить операционный доход и чистую прибыль тем самым укрепив свои позиции лидера банковской отрасли России. Достижение данной цели было невозможно без коренных изменений в деятельности банка. В 2009 года Сбербанк возглавил Герман Греф, что привело к качественным изменениям в представлении о банке, изменился логотип и был введен новый фирменный стиль. На смену корпоративному тёмно-зелёному цвету пришёл светло-зелёный. Национальную рекламную кампанию по ребрендингу провело сетевое агентство McCann Erickson. Концепцию ребрендинга разработало бренд-консалтинговое британское агентство Fitch, работавшее ранее с Почтой России и «Детским миром». Согласно представлениям разработчиков, в новый бренд Сбербанка заложены все ценности банка. Что в свою очередь способствует реализации задач по обновлению и передаче

представлений о Сбербанке, как о стабильном, современном и ориентированном на потребности клиента финансовом институте. Ребрендинг коснулся всех сторон деятельности банка: отделка офисных помещений, техническое оборудование в офисах, внешний вид и профессиональная подготовка персонала, качество рекламной продукции и т. д. Все мероприятия относительно изменения бренда широко освещались в СМИ. С 2012 года ОАО «Сбербанк России» перешел на новую стратегию развития. Если раньше создавался финансовый продукт, а затем он предлагался клиентам, то теперь вначале выявляются предпочтения клиентов, после чего разрабатывается продукт. Важнейшим направлением маркетинговой политики является установление дружеских партнерских отношений со своими клиентами. С этой целью большинство отделений поздравляют своих клиентов с национальными праздниками, организуют празднования возле офисов. Например, 1 сентября отделения банка украшают воздушными шарами в корпоративных цветах банка а детям раздают конфеты. В последнее время набирает популярность акция бессмертный полк и в отделениях банка появились таблички «вас обслуживает внучка ветерана ВОВ ...».

Конечно все эти праздничные даты сопровождаются выходом тематических банковских продуктов таких как:

- потребительский кредит «Собери ребенка в школу» с пониженной процентной ставкой для клиентов с детьми.
- вклад «Ваша победа» с повышенной процентной ставкой на фиксированный срок.

Также отделения по собственной инициативе проводит так называемые «клиентские дни», когда каждому клиенту ( клиенту, который открыл депозит или взял кредит) вручается подарок (магнитную рамку, ручку, блокнот и т.д.; ) Так же проводятся федеральные кампании, направленные на оптимизацию взаимодействия с клиентами. Например, акции «Спасибо от Сбербанка». Так с целью развития необходимых компетенций руководителей в ПАО «Сбербанк России» внедрена система работы на основе индивидуальных планов развития (ИПР). Отдельно стоит отметить Виртуальную Школу Сбербанка. Виртуальная школа – образовательный портал для руководителей Сбербанка. Проект стартовал в декабре 2012 года, и сейчас в системе зарегистрировано более 36 000 пользователей. Новейшие технологии дистанционного обучения, комплексный подход к развитию ключевых компетенций и доступ к уникальным бизнес-практикам – это то, что делает Виртуальную школу Сбербанка мощным инструментом профессионального развития сотрудников.

База знаний Виртуальной школы охватывает широкий круг тем: финансы и экономика, менеджмент, маркетинг, реклама, PR, личная эффективность здоровье и многое другое. Изучая выбранную тему,

пользователь не только читает книги и смотрит видеолекции, он работает в группе, участвует в вебинарах и общается с преподавателем в онлайн-режиме.

Подводя итог, следует отметить, что маркетинговая политика, проводимая ПАО Сбербанк носит комплексный характер, задействует все интегрированные маркетинговые технологии (реклама, HR, сейлз-промоушен и т.д.).

#### **Использованные источники:**

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие [Текст] // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 65 с.
2. Афонин, Д. Банки грязи не боятся... Если их имидж в надежных руках профессионалов / Д. Афонин // Лаборатория рекламы, маркетинга и PR. — 2007. — № 2.
3. Горгидзе, Н. Банковский PR. Формирование авторитета / Н. Горгидзе, А. Загрядский, А.Чумиков // Лаборатория рекламы, маркетинга и PR. — 2001. — № 1.
4. Особенности маркетинга и PR в банках (электронный доступ: <http://www.bankcreds.ru/2011-10-04-12-29-13/780----pr--.html>)
5. Руководство по фирменному стилю ОАО «Сбербанк России»
6. Специфика банковского маркетинга (электронный доступ: <http://www.marketingweek.ru/43.>)

**Семенов В.В.**  
*студент 1го курса*  
**Уфимский государственный**  
**авиационно-технический университет**  
**Россия, г. Уфа**

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ И ЗАКУПОК**

*Статья посвящена вопросу эффективного использования государственных ресурсов и частности эффективного функционирования государственных предприятий. Анализу проблем при расходовании государственных финансов, посредством государственных закупок и использованию банковского опыта в развитие инновационных сервис по предотвращению нецелевого или неэффективного использования данных потоков.*

*Ключевые слова (государственные закупки, внутренний валовый продукт, дистанционное банковское обслуживание)*

В условиях сложившейся сложной экономической ситуации в целом на всех мировых рынках довольна, ясна и понятна парадигма развития бизнес

структуры большинства организаций и предприятий во многих отраслях экономики. А вот какова роль и место в данных условиях унитарных и государственных предприятий на сегодняшний день нет определенности. Эффективности работы государственных предприятий и организаций в последнее время придается большое значение. Впервые данный вопрос был поднят в Послании Президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина Федеральному собранию весной 2014 года, в котором прозвучал посыл о более эффективном функционировании предприятий с государственным участием. Далее в декабре 2014 года были оперативно проведены совещания с Членами Правительства, а также представителями госкорпораций и госкомпаний. На данных встречах были озвучены основные направления работы по повышению эффективности своей деятельности в следующих направлениях:

- эффективность размещения государственных заказов и закупок: приоритетными должны стать предприятия малого и среднего бизнеса, производящие товары и услуги на территории Российской Федерации;
- план реализации непрофильных активов и долгосрочное прогнозирование развития бизнес-моделей госпредприятий;
- проведение качественного, эффективного и своевременного аудита;
- сокращение операционных издержек;
- контроль использования финансов госкомпаний, особенно имеющих широкую развитую филиальную сеть;
- контроль движения денежных средств государственных предприятий и проведение платежей через единый расчётный центр клиента;
- выплата дивидендов акционерам.

В данной статье хотелось бы выделить и рассмотреть одно из приоритетных направлений, где необходим дополнительный контроль за использованием государственных ресурсов, как наиболее динамично развивающееся направление деятельности государственных предприятий, а также органов федерального и местного самоуправления. На текущий момент все государственные заказы и закупки регламентированы двумя федеральными законами 44-ФЗ от 05.04.2013 г. «О Контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и 223-ФЗ от 18.07.2011 г. «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Введение данных правовых актов было направлено на создание конкурентоспособной среды при выполнении заказов для государственных и муниципальных образований, что должно было привести к сокращению расходов на обеспечение данных контрактов.

Согласно официальному источнику сайта госзакупок в 2015 году в рамках данных федеральных законов было заключено контрактов на сумму более 29 529 366 млн. рублей, что составляет 2,81 % от ВВП страны. Общее количество заявок за данный период составило 4 337 353 штуки.

Для развития бизнеса и благоприятного экономического климата в стране с момента запуска данных федеральных законов был достигнут большой прогресс. Новые компании могли самостоятельно развивать бизнес за счет более конкурентоспособной цены, реализуя инновационные предложения и сокращая свои издержки для получения максимальной доходности в своем сегменте. Также, государственные организации и муниципалитеты получили существенную экономию при реализации своих запросов. Так, согласно официальной информации Росстата в рамках государственных контрактов была произведена экономия в 2015 году на уровне 5,71 %.

Но при всех положительных моментах данной системы проведения государственных закупок есть и «обратная сторона медали». На официальном сайте госзакупок была опубликована аналитическая записка, повествующая о многочисленных нарушениях в сфере государственных и муниципальных закупок за 2014 и 2015 года. Генеральная прокуратура, Следственный комитет и Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации отметили, что подобные нарушения носят устойчивый и даже криминальный характер.

Проследить динамику роста нарушений можно по официальной статистике. Для сравнения: следственные органы завели 165 дел в сфере госзакупок за 2013 г., 217 за 2014 г. и более 500 за I квартал 2015 г. За период 2014-15 гг. прокуратура выявила и устранила более 180 тысяч правонарушений в этой сфере, к ответственности привлечено более 42 тысяч лиц.

Основными типами правонарушений стали:

- Неисполнение требований законодательства, в том числе коррупция и ограничение конкуренции.
- Неправомочное определение способов размещения заказов.
- Заключение государственных контрактов без проведения положенных конкурсов.
- Чрезмерное нелегитимное сокращение сроков подачи заявки.
- Отказ от обязанности производить муниципальные закупки у социальных некоммерческих организаций и представителей малого предпринимательства. Отсутствие в контрактах пункта, устанавливающего ответственность поставщика за невыполнение или некачественное исполнение обязательств.
- Сговор и личная заинтересованность членов тендерных комиссий.
- Неправомочные изменения условий уже заключенных контрактов при помощи дополнительных соглашений.
- Исполнение контрактов в ненадлежащей форме.

- Отсутствие необходимого контроля над закупками со стороны уполномоченных на это федеральных, муниципальных и региональных органов власти.

- Уголовные преступления, такие как мошенничество, подкуп и растраты.

- Заключение договоров без банковского обеспечения.

- Предоставление фиктивных банковских гарантий.

По своей структуре данные нарушения можно разделить на две основные группы. Нарушения связанные с процессом проведения самих закупок и вторая группа неэффективный контроль за закупками и дальнейшим сопровождением контракта.

В данной ситуации с первой группой нарушений возможно будет справиться только при помощи ужесточения ответственности за данные деяния. Приведение Кодекса административных правонарушений и Уголовного кодекса к более четкому трактату данных действий и другие менее радикальные меры.

Что касается второй группы эффективного использования исполнения государственного контракта, то в данном случае можно отменить следующее. На сегодняшний день действует ряд мер по контролю за надлежащим исполнением государственного контракта, к ним относятся:

- Предоставление необходимой документации по каждому этапу контракта, закрывающих документов, актов приема передачи и так далее;

- Аудиторские проверки на местах и с выездом на объект.

Но данные проверки носят характер больше последконтроля и данный контроль приемлем для контрактов, в рамках которых не были внесены авансовые платежи, полная предоплата по условиям договора. По данным типам договоров нужен такой вид контроля, который позволит не тотально, но в любой момент времени проверить целевое использование полученных государственных средств по контракту.

В рамках работы по государственным заказам и закупкам, иницилирующие ведомства, организации и муниципалитеты активно сотрудничают с банками. Так, в рамках надлежащего исполнения контрактов, или полученного аванса поставщик или исполнитель работ (услуг) может в качестве обеспечения предоставить банковскую гарантию по конкретному требованию.

Крупные представители банковского бизнеса на сегодняшний день имеют большой опыт работы в рамках работы с госзаказами. Систематически для своих клиентов они проводят обучающие семинары и вебинары по темам государственных закупок и банковских продуктов, и услуг, помогающих при работе с ними.

На сегодняшний день крупнейшие банки предлагают такой инновационный сервис для ряда своих клиентов, как расчетный центр клиента. Данный программой комплекс выступает как некое единое окно

казначейства и способно минимизировать проблемы, связанные с неэффективным использованием государственных ресурсов при проведении процедуры государственных закупок.

Таким образом, программный комплекс позволяет:

в режиме реального времени уполномоченному сотруднику организации, проводящей закупки и перечисляющие авансовые платежи, подключаться к ДБО клиента с целью формирования достоверной и полной выписки по лицевому счету с возможностью установки необходимых фильтров и полей. Данный факт не может на 100% гарантировать эффективность использования денежных ресурсов на счете, но, при этом, недобросовестное руководство исполнителя заказа (закупки) будет с большей ответственностью подходить к выбору своих поставщиков и оплаты по счетам.

позволяет загружать бюджеты на использование тех или иных ресурсов, вводить функцию акцепта платежей по определённым параметрам. Таким образом, в рамках государственных контрактов, по которым должен быть произведён четкий контроль авансированных платежей, будет происходить по заранее заданным параметрам, согласованным с заказчиком контракта. Также возможен контроль крупных сумм, что нивелирует риск вывода денежной массы с расчётного счета исполнителя не по назначению.

Данные программные комплексы также имеют ряд значимых преимуществ, которые также могут быть востребованы при проведении процедуры закупок и дальнейшей реализации по государственным контрактам.

Нельзя утверждать, что данные инновационные сервисы позволят полностью искоренить бюрократию или все возможные технические ошибки в части неэффективного использования денежных средств, но однозначно можно сказать, что это позволит более оперативно и структурировано контролировать процесс реализации государственных контрактов, что повлечет за собой определенную экономию и сократит возможные правонарушения должностных лиц при исполнении договоров, а также открыть дорогу в данный сегмент предприятиям малого и среднего бизнеса.

*Семенцов И.М.*

*студент 1 курса*

*кафедра «Экономика и финансы»*

*Уразбахтин И.Р.*

*научный руководитель, старший преподаватель*

*Южно-Уральский государственный университет (НИУ)*

*Россия, г. Челябинск*

## **РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО ДЕЛА В ЧЕЛЯБИНСКЕ**

Удобное географическое положение Челябинска на торговых путях из Европы в Азию способствовало экономическому развитию в эпоху

капитализма. Строительство Транссибирской железнодорожной магистрали, благодаря которой стал возможным выход на сибирские рынки, вызвало новый подъём экономики.

В работе «Послесловие к статье», «Социальные отношения в России» (напечатанной в 1894 г.) Ф.Энгельс писал: «За постройкой железных дорог и фабрик шло расширение существующих банков и основание новых» [1].

Правильность этого положения иллюстрируется и конкретной историей Челябинска.

7 июля 1892 года началось строительство Сибирской железной дороги от Челябинска на восток, в 1893 г. дорога дошла до Кургана. И уже в этом году в Челябинске открывается отделение Государственного банка. Челябинское отделение Государственного банка Российской империи, открывшееся 17 июля (по новому стилю) 1893 года, начало работу в статусе отделения III (низшего) разряда. Во главе отделения стояли управляющий и контролер. Они назначались в то время Министром финансов по представлению управляющего Государственным банком. Но чтобы получить назначение на пост, надо было прежде пройти целую череду должностей гражданской службы, как правило, в разных городах страны. Поэтому коренных жителей региона среди руководителей Челябинского отделения практически не было.

В обязанности управляющего, помимо общего руководства, входило заведывание кассой. Контролер же отвечал за правильность расходов и ведение счетоводства. Первым управляющим Челябинским отделением в 1893 году был назначен статский советник Семен Петрович Иванов [5].

Штат отделения определялся по расписанию, утвержденному Правлением Государственного банка. К 1900 году, помимо управляющего контролера в него входили: помощник контролера, помощники кассира 1-го и 2-го разряда, счетный чиновник 1-го разряда, два счетных чиновника 2-го разряда и 2 канцелярских служащих.

Условия для поступления на работу в Государственный банк Российской империи были достаточно демократичными. Закон разрешал принимать лиц из всех сословий (в том числе и тех, кто не имел права поступать на иную государственную службу) и любого вероисповедания. Вместе с тем управляющие и контролеры, как правило, были выходцами из дворянских семей, либо семей священников, которым дозволялось поступать на службу «по праву происхождения» [5].

В штате в то время состояли исключительно мужчины. Впервые разрешение на прием женщин было получено только в 1911 году. Но даже тогда особо оговаривалось, что «...Условия службы в банке вообще и, в частности лежащая на служащих... ответственность, ставят банки в отношении подбора своих служащих в совершенно исключительное положение в ряду прочих правительственных учреждений, и недостаточная в этом отношении осмотрительность может вызвать сомнение в

целесообразности вообще применения женского труда в банковском деле, чтобы не погубить в самом начале это начинание». Поэтому обязательными условиями «приема на службу девиц» являлось устройство для них «совершенно отдельной комнаты». При этом управляющие отделением должны были строго следить, чтобы девицы во время рабочего дня не отвлекались от дела посторонними разговорами, не выходили для бесед в общее операционное помещение или в коридоры. Вход в их комнату прочим служащим, кроме «начальственных лиц» в рабочее время был воспрещен. Кроме того не допускалось возложение на девиц обязанностей по кассе или «по банковским операциям с публикой» [5].

При этом к женщинам, так же как и к мужчинам - сотрудникам банка предъявлялось обязательное требование о наличии у них образования не ниже полного среднего. Одновременно в циркулярах Государственного банка подчеркивалось, что помимо образования не меньшее значение для государственной службы вообще и банковской в особенности «имеет также вопрос о надлежащей воспитанности служебного персонала. Причем данное качество следует принимать не исключительно в смысле внешнего лоска, а, главным образом, в наличности известных нравственных устоев, твердости характера, выдержки и служебного такта». Эти критерии – высокий уровень общей грамотности и профессионализма, корректность и выдержанность – будут отличать специалистов Государственного банка на протяжении всей его истории [5].

Основными коммерческими операциями Челябинского отделения были учет векселей (как местных, так и иногородних) и выдача ссуд под векселя. Поэтому важную роль в его деятельности играл Учетно-ссудный комитет по торгово-промышленным кредитам, в который входили управляющий отделением, а также представители торговой и промышленной элиты губернии. Перед началом своей работы они давали «клятвенное обещание» о верности престолу и подписку о неразглашении банковской тайны. Комитет занимался оценкой предъявленных к учету векселей и предложенных в залог товаров [5].

Из истории известно, что Вексельный устав, законодательно регламентировавший вексельные сделки, был принят в 1729 году. Как и в Европе, вексель использовался в России для оформления коммерческого кредита, расчетов и перевода денег. По Вексельному уставу 1729г. в России было узаконено обращение простых и переводных векселей. Переводные векселя использовались главным образом во внешней торговле. Наиболее употребительными в России не только в XVIII, но и в XIXвв. были простые векселя - долговые расписки, имевшие юридическую силу, прообразом которых была заёмная кабала. Будучи ценной бумагой, векселя служили лишь инструментом займа. С 1764 года вексель мог переуступаться другому лицу [6].

Первоначально челябинское отделение Государственного банка ориентировалось на обслуживание крупных предприятий. Но уже через год после открытия в число его постоянных клиентов вошли также мелкие торговцы, ремесленники и кустари.

Госбанк широко кредитовал торговлю, открывал вексельный кредит (под учет векселей) купеческим обществам взаимного кредита и отдельным купцам. Несмотря на то, что в нем так и не был создан комитет по сельскохозяйственным кредитам, направленность кредитования не была сугубо торгово-промышленной. Отделением практически с момента его создания выдавались ссуды под залог хлеба и земледельческих орудий. Кредитование Государственным банком хлеботорговли соответствовало политике правительства по форсированию экспорта хлеба.

Челябинск занимал первое место по хлеботорговле среди городов Зауралья и Сибири, его товарная биржа стояла на первом месте по обороту хлебных сделок. Биржевые сделки заключались и на западно-сибирский хлеб.

Поскольку купцы и средние хлеботорговцы, которых кредитовал Госбанк, были в значительной степени скупщиками хлеба, перепродававшегося крупным иностранным хлебоэкспортным фирмам, то в конечном счете, кредитование Госбанком многих купцов, скупавших хлеб на периферии, в Челябинском уезде и других ближайших районах было на руку крупным иностранным хлебозакупочным и хлебоэкспортным фирмам [2].

Чтобы как-то пресекать деятельность спекулянтов-перекупщиков и давать возможность производителям, включая сельскохозяйственные кооперативы, напрямую, без посредников, осуществлять операции с зерном, в 1914 году в Челябинске началось строительство элеватора Государственного банка. К 1916 году было завершено строительство его главного корпуса, где были установлены современные жернова. На фасаде появилась надпись «Челябинский элеватор Государственного банка». А полное оснащение элеватора необходимым оборудованием для хранения и сортировки зерна, измерения его влажности и просушки было завершено в 1919 году [5].

После открытия отделения Государственного банка, в городе открылись отделения Русского торгово-промышленного банка и Соединённого банка (созданного в Москве в 1909 году на основе Московского международного, Южно - Русского промышленного и Орловского), а также их дочерние конторы - агентства Северного банка и банкирского дома «Г. Вавельберг», осуществлявших учёт векселей и других обязательств, выдачу ссуд под различные виды обеспечения, переучёт и перезалог, покупку и продажу ценных бумаг. В 1913 г. только учет векселей в Челябинских акционерных банках составлял: в отделении Соединённого банка один миллион девятьсот пятьдесят шесть тысяч рублей, в отделении

Русского торгово-промышленного банка – два миллиона сто пять тысяч рублей.

Также в Челябинске открылось отделение Русского банка для внешней торговли, тесно связанного с хлебоэкспортными фирмами [3].

В 1913 г. только учет векселей в Челябинских акционерных банках составлял: в отделении Соединенного банка один миллион девятьсот пятьдесят шесть тысяч рублей, в отделении Русского торгово-промышленного банка – два миллиона сто пять тысяч рублей.

Из частично сохранившегося архива Челябинского отделения Русского торгово-промышленного банка видно, что этот банк предоставлял торговым фирмам и промышленникам крупный кредит под ценные бумаги, так называемый онкольный кредит.

В.И. Ленин в книге «Империализм, как высшая стадия развития капитализма» приводит данные о том, что банки присваивают себе ряд операций фондовых бирж.

В Челябинске, конечно, фондовой биржи не было. Однако операции челябинского отделения Торгово-промышленного банка давали возможность обращения ценных бумаг. Из банковских счетов усматривается, что челябинская буржуазия – купцы и промышленники – были значительными держателями ценных бумаг, однако не принимаемых в залог челябинским банком при предоставлении онкольного кредита. Онкольный кредит – это краткосрочный вид кредитования, выдаваемый крупным торговцам для проведения сделок на большие суммы. К его особенностям относится неоговоренный срок возврата, когда в договоре не прописываются точные сроки и суммы отдачи денежных средств. В рамках установленного кредитного лимита, который зависит от оценочной стоимости залога, клиент может воспользоваться только необходимой ему суммой, не используя все средства на своём счету. В том случае проценты будут начисляться только на израсходованную часть, т.е. выбывшие средства.

Крупный кредит получали челябинские купцы через Городской общественный банк (система городской кредитной кооперации) под залог недвижимого имущества. Первый городской общественный банк был открыт в Челябинске в 1867 году.

Также в Челябинске было семь коммерческих, два городских общественных банка, три общества взаимного кредита и кредитные кооперативы.

Общество взаимного кредита, открывшееся в 1900 году с основным капиталом 21 525 руб., вначале насчитывало 163 человека, а в 1913 году уже 328 человек. Так как общество предоставляло кредит только своим учредителям, его основной капитал состоял из членских взносов, текущих счетов и вкладов его членов. Прибыль распределялась пропорционально участию в капитале. Члены одного общества не могли быть учредителями другого. Согласно уставу общество взаимного кредита обязано «доставлять

своим членам, преимущественно занимающимся торговлей, промышленностью и сельским хозяйством, необходимые для их оборота капиталы”. Кредит был соразмерен сумме представленного обеспечения, но не выше 10-кратного размера вступительного взноса; допускалось превышение лимита для наиболее благонадежных членов. Основными клиентами являлись купцы, торговцы (66,4 %) и землевладельцы (20,1 %). Кредит в обществе был дороже, чем в отделениях Государственного и акционерных банков, зато без залога.

Челябинский союз кредитных и ссудо-сберегательных товариществ был создан в 1915 году. Устав Союза был утвержден Министерством финансов 18 сентября 1915 г., а учредительное собрание состоялось 14–15 ноября 1915 г. в здании Челябинского отделения Госбанка. Союз объединил 29 товариществ, количество членов – 21 240, сумма кредитов – 2 788 752 руб., сумма вкладов – 725 535 руб.

Многие купцы и промышленники Челябинска могли пользоваться и ипотечным кредитом (под залог земли) в акционерных коммерческих земельных банках в других городах России, поскольку многие из них были землевладельцами.

События октябрьской революции 1917 года в банковской среде Челябинска были восприняты крайне негативно, что выразилось, прежде всего, в резком сокращении объемов проводимых операций. Крупные промышленные предприятия изымали свои средства из кредитных учреждений и в спешном порядке переводили за границу. Частные банки приостановили выдачу кредитов тем фабрикам и заводам, на которых осуществлялся рабочий контроль. В челябинском отделении Государственного банка был создан стачком, 13 декабря 1917 он был арестован. Через две недели, после забастовки банковских служащих Челябинска, арестованные были отпущены, а в отделение банка признали «возможным допущение комиссара», которому разрешалось просматривать всю деловую переписку, а также осуществлять контроль за всеми финансовыми операциями. Комиссары назначались и во все частные коммерческие банки. В результате с 25 декабря 1917 г. все финансовые операции стали осуществляться под контролем советской власти.

В январе 1918 года путем слияния частных кредитных организаций с Государственным банком был образован Народный банк Российской Республики. Позднее политика «военного коммунизма» привела к свертыванию товарно-денежных отношений, резкому сужению сферы кредитования и расчетов и закрытию Народного банка. При переходе к новой экономической политике в 1921 году было принято решение об учреждении Государственного банка РСФСР и открытии его территориальных учреждений. В Челябинске отделение Государственного банка РСФСР открылось 14 июня 1922 г., управляющим которого был назначен М. В. Нерезов.

В условиях восстановления народного хозяйства Челябинское отделение развивалось стремительно. По своим оборотам, а также по валюте баланса в 1922-1924 гг. оно являлось крупнейшим на Урале. Отделение учитывало векселя, выдавало ссуды до востребования со специальных текущих счетов, обеспеченных векселями, а также — срочные ссуды под залог векселей. Кредитовались в отделении в основном государственные учреждения. Кроме того, ссуды выдавались местным кооперативным союзам, первичной городской и отчасти сельской кооперации, частным лицам на нужды целевого характера, банкам [4].

Наряду с подразделениями Госбанка РСФСР (с июля 1923 года — Госбанка СССР) и при сохранении его доминирующей роли в регионах страны создаются другие кредитных учреждения. В Челябинске в период с 1923 по 1926 годы открываются: комиссионерство Торгово-Промышленного банка (Промбанк, в июне 1924 г. преобразовано в отделение); отделение Центрального сельскохозяйственного банка (Сельхозбанк); агентство Всероссийского кооперативного банка (Всекобанк, с 1925 г. — отделение); касса Уральского областного коммунального банка (Цекомбанк, с 1926 г. — отделение); Общество взаимного кредита. В 1923 г. в Челябинске открываются Государственные трудовые сберегательные кассы [4].

В 1934 году в связи с упразднением Уральской области и созданием Челябинской области как самостоятельной административно-территориальной единицы, на базе бывшего отделения 28 февраля 1934 г. была организована Челябинская областная контора Государственного банка СССР. Практически одновременно создаются областные конторы Сельхозбанка, Промбанка, Всекобанка и Комбанка, а также Центральная сберегательная касса. В 1936 г. на базе Челябинской конторы Всекобанка открывается отделение Банка финансирования капитального строительства, торговли и кооперации — Торгбанка [4].

С началом войны в здание Челябинской конторы Госбанка СССР, в порядке уплотнения, были вселены коллективы областных контор Промбанка и Сельхозбанка.

Основной функцией Челябинской конторы Промбанка в годы войны было финансирование черной и цветной металлургии, машиностроения, электропромышленности, наркомстроя, транспорта и связи. В октябре 1942 г. в связи с резким увеличением финансируемых объектов областная контора Промбанка разделилась на областную и городскую. При этом в городской конторе Промбанка в основном работали эвакуированные специалисты из Ленинграда [4].

Кадровый состав Челябинской областной конторы Сельхозбанка в основном был сформирован за счет специалистов, направленных из Свердловска. Деятельность конторы заключалась в бюджетном финансировании госсектора, производственном кредитовании колхозов,

обеспечении кредитами мероприятий, связанных с весенним севом, комплектованием животноводческих ферм, мобилизацией средств, накоплением неделимых фондов в колхозах [4].

Окончание войны и переход к мирному строительству внесли коррективы в направления капиталовложений. В самый короткий срок нужно было переключить крупные предприятия, занятые военными заказами, на выпуск мирной продукции. В этой работе были задействованы конторы Госбанка СССР и Промбанка СССР.

В 1948 г. была утверждена новая структура системы Государственных трудовых сберегательных касс. В связи с этим было образовано Челябинское областное управление Гострудсберкасс и центральные сберегательные кассы в крупных городах и районах области [4].

Функционировавшие в этот период банки и их подразделения в полной мере отвечали требованиям командно-административной системы управления экономикой. По указаниям и решениям Правительства они контролировали (проверками, запросами) весь процесс производства обслуживаемых предприятий и организаций: наблюдали за обоснованностью накопления и расходования сырья, выплатами на оплату труда, состоянием и использованием собственных оборотных средств, денежными потоками, дебиторской и кредиторской задолженностью («боролись» за их снижение), формированием и использованием средств на капитальные вложения, ходом строительства и т.д.

После постановления 1965 года «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства» Госбанк СССР стал предоставлять предприятиям кредиты на расходы, связанные с подготовкой новых производств и освоением новых видов продукции, Челябинская областная контора Госбанка СССР в этот период активно содействовала техническому перевооружению промышленности, и транспорта города, развитию материально-технической базы сельского хозяйства, перерабатывающих отраслей, легкой местной промышленности, развитию государственной и кооперативной торговли». В Челябинской областной конторе была разработана «система управления качеством», которая находилась в «русле» работы предприятий всех отраслей хозяйства по повышению качества выпускаемой продукции. Советские банковские конторы занимались контролем «всего процесса производства обслуживаемых предприятий и организаций, наблюдая за правильностью накопления и расходованием сырья, оплатой труда, состоянием собственных оборотных средств, формированием и использованием средств на капитальные вложения и т.д.». То есть занимались не только выдачей кредитов, но и всем тем, чем сегодня занимается обычный менеджмент обычного предприятия.

Для более интенсивного развития экономики второй половины 80-х гг. банковская система стала перестраиваться. Челябинская областная контора

Госбанка СССР была преобразована в Челябинское областное управление Госбанка СССР, а все отделения Госбанка СССР и Стройбанка СССР на территории области были переданы в распоряжение государственным специализированным банкам: Промстройбанку СССР, Жилсоцбанку СССР и Агропромбанку СССР. Но реорганизация, проведенная с целью ликвидации монопольного положения Госбанка СССР и Стройбанка СССР в сфере кредитных отношений, привела к смене одних монополистов другими.

С 1988 года началось создание первых частных кредитных организаций, сформированных за счёт коммерческого паевого капитала и средств физических лиц. В Челябинске это был кооперативный «Ротор-банк» и Челябинский областной коммерческий «Форум-банк».

Коммерциализация банковской системы СССР началась в 1990 году с постановления о реорганизации областных управлений спецбанков в акционерные банки. В течение двух месяцев на базе большинства областных управлений спецбанков (за исключением Сбербанка) путем акционирования было создано несколько сотен коммерческих банков. К 1992 году их было уже около 2 тысяч.

После принятия Декларации о государственном суверенитете РСФСР 13 июля 1990 года на базе Российского республиканского банка Госбанка СССР был учрежден Государственный банк РСФСР, а затем — Центральный банк Российской Федерации, ставший «банком банков» во вновь создавшейся двухуровневой банковской системе. Соответственно Челябинское областное управление Государственного банка СССР было реорганизовано в Главное управление Государственного банка РСФСР по Челябинской области, а в 1991 году — Главное управление Центрального банка Российской Федерации по Челябинской области с созданием сети расчетно - кассовых центров [4].

Через Главное управление осуществлялось прямое рефинансирование - предоставлялись целевые централизованные кредиты для поддержки коммерческими банками хозяйствующих субъектов: предприятий машиностроения, металлургии, легкой, пищевой и угольной промышленности, электроэнергетики, сельского хозяйства, транспорта, торговли, строительства, а также фермеров.

Сейчас в городе действуют девять областных банков, среди которых: Челябинвестбанк, Челиндбанк, Кредит Урал Банк, Снежинский, Углеметбанк, Уралпромбанк, Резерв, и 62 филиала: Сбербанк, ВТБ, ВТБ-24, Газпромбанк, Альфа-Банк, Россельхозбанк, Бинбанк, Райффайзенбанк, Росбанк, ЮниКредит Банк, Юниаструм Банк и др.

В последние годы в банках активно внедряются передовые бизнес-модели, новые банковские технологии (клиент-банк, системы денежных переводов, дебетовые и кредитные карты и т.д.), различные виды кредитования (потребительское, ипотечное и др.). Но вследствие того, что экономический рост в России поддерживается главным образом за счет

энергосырьевого экспорта, государство не уделяет должного внимания развитию банковской сферы. На современном этапе возникает потребность формулирования более четкой модели построения банковской системы, необходимой государству в новой рыночной экономике.

**Использованные источники:**

1. Маркс К. и Энгельс Ф., Соч., т. XII, ч. II, стр. 398.
2. Альберт М.И. Экономическое развитие Челябинска в эпоху империализма. Краеведческие записки. Первый выпуск, Челябинск, 1962.
3. Краснояров В. А. История банков и банковского дела на Южном Урале. Сборник научных трудов, Оренбург, 1995.
4. Лютов В., Вепрев О. Человек из банка.- Екатеринбург: Банк культурной информации, 2013.-176с., ил.
5. Страницы истории Чел. отделения Гос. банка Российской империи / Кредитная линия, 2013 - №6(61).
6. Бугров А., Очерки по истории казенных банков в России. Москва, 2003.

*Сидоренко А.В.  
студент 3го курса*

*Марченко Е.М.  
студент 3го курса*

*Нестеренко И.Н., к.э.н.*

*научный руководитель, доцент*

*ЮРИФ РАНХ и ГС при Президенте РФ*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **НАЛОГОВЫЙ КОНСАЛТИНГ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ**

**Аннотация.** В данной статье, рассмотрены проблемы возросшей востребованности в налоговых консультантах, консультации по налогам и бухгалтерскому учету, а в целом налоговом консалтинге, в организациях, существующих в настоящее время. Описана деятельность налоговых консультантов и предложен ряд решения проблем в подготовке и повышение квалификации налоговых консультантов, что, в свою очередь, дает еще один шаг к развитию, усовершенствованию и повышению престижа налогового консалтинга.

**Ключевые слова.** Налоговый консалтинг, консалтинговые компании, консультации по налогам и бухгалтерскому учету, налоговый консультант.

Консультации по налогам и бухгалтерскому учету как составная часть налогового консалтинга всегда были востребованы. И вместе с тем именно сейчас налоговый консалтинг приобретает первостепенное значение. Каждая организация, осуществляющая деятельность на территории России, имеет обязательства по уплате налоговых платежей в бюджет. Для представителей малого и среднего бизнеса очень важно избегать возникновения разногласий с представителями контролирующих органов. Несоблюдение действующего налогового законодательства грозит компании серьезными финансовыми

рисками (взыскания, штрафы, пени, приостановка операций на расчетных счетах).

В рамках услуги налогового консалтинга разрабатываются наиболее оптимальные стратегии налоговой нагрузки с использованием законных инструментов оптимизации и минимизации налогообложения. Налоговая безопасность одна из важнейших составляющих для любой компании. А постоянно изменяющееся налоговое законодательство образует у налогоплательщиков потребность в профессиональной помощи. И именно консультации по налогам и заключения по сложным налоговым ситуациям становятся той первой помощью, за которой обращаются к консультантам.[1] Поэтому актуальность этой темы в современных условиях только возрастает.

Налоговый консалтинг – это консультационные услуги, которые предоставляются квалифицированными специалистами внешней организации для руководителей коммерческих структур и частным предпринимателям с целью анализа, предотвращения и разрешения проблем в области налогообложения. Налоговый консалтинг включает в себя не только консультации по налогам, но и налоговую оптимизацию, налоговое планирование, налоговый аудит, а также диагностику налоговых рисков.[2]

Консультации по налогам необходимы всем – не только крупным компаниям, но и индивидуальным предпринимателям, и малому бизнесу, и средним компаниям. Ведь налоги обязаны платить все, а вот как это делать правильно, не уплачивая излишнего, но и выполняя все свои обязательства, знает далеко не каждый.

Российское налоговое законодательство содержит множество противоречий, кроме того оно ежегодно претерпевает до сотни законодательных изменений и зачастую не дает однозначных ответов на вопросы налогового учета и расчета сумм конкретных налогов. Регулярные разъяснения Минфина России — в подавляющем большинстве случаев — преследуют фискальный интерес, трактуя закон в пользу налоговых органов. Налоговые органы, также наделенные правом подготовки разъясняющих писем, нередко толкуют положения НК РФ в ином свете. Судебная практика Федеральных арбитражных судов разнится от округа к округу, временами весьма ощутимо, и может противоречить разъяснениям как Минфина России, так и ФНС России. В результате в определенный период времени на конкретную налоговую проблему могут существовать несколько разных точек зрения, от правильности выбора одной из которых зависит налоговая безопасность организации. Консалтинговые компании осуществляют налоговое консультирование с учетом специфики деятельности конкретного налогоплательщика, в полном соответствии с требованиями налогового законодательства, с отражением позиции ведущих ведомств, в сфере налогообложения и бухгалтерского учета (Минфина России и ФНС России), с указанием возможных налоговых рисков.[3]

Зачастую у малого бизнеса нет возможности нанять постоянного высококвалифицированного специалиста по налогам. А ведь грамотно выстроенная налоговая политика компании выступает одним из инструментов экономии финансовых средств. Тогда выходом является обращение за консультациями по налогам в консалтинговую компанию.

Налоговый консультант – это высококвалифицированный специалист, который консультирует клиентов (юридических и физических лиц) по всем вопросам налогообложения и оптимизации налогового учета.

Именно помощь налогового консультанта позволит преодолеть множество проблем: оптимизировать уплату налоговых платежей, снизить вероятность налоговых рисков, четко оценить создавшуюся проблему и предложить оптимальный вариант ее решения в соответствии с действующими нормативными документами. Так в ходе осуществления экспертной оценки выявляются возможности налоговосбережения и наличие рисков для компании. Проверка договоров, сделок позволяет оценить их возможные негативные налоговые последствия. Результатом экспертизы являются рекомендации по внесению изменений в документы с целью повышения налоговой безопасности организации.

У налоговых консультантов наработан большой практический опыт проектов по налоговому консультированию. Благодаря этому опыту консультации по налогам в подобных компаниях всегда актуальны, достоверны, учитывают сложившуюся практику, мнение официальных органов, а также собственное профессиональное суждение консультанта. Обычно налоговые консультанты предлагают клиентам самые различные варианты работы в рамках консультаций по налогам и выполнению проектов по налоговому консалтингу

Опытные консультанты способны быстро и эффективно решать разнообразные проблемы. Руководители получают независимую объективную оценку ситуации и эффективные рекомендации по усовершенствованию действующей системы налогового учета. А сокращение расходов на уплату налогов способствует увеличению прибыли. Деятельность налоговых консультантов, включает в себя:

1. Консультирование клиентов по спорным вопросам и проблемам налогообложения;
2. Проведение налоговой экспертизы;
3. Формирование налоговой политики компании;
4. Налоговое планирование.

Для решения проблем в сфере налогового консультирования необходимо в первую очередь необходимо выработать специальный закон, который будет регламентировать деятельность консультанта по налогам и сборам, что поможет избежать непрофессионального консультирования, повысит престиж консультирования, а также защитит как клиентов, так и самих консультантов.

Необходимо решить проблему квалифицированных кадров, а именно разработать систему подготовки и повышения квалификации налоговых консультантов. Так же создать организации, которые будут проводить такие курсы в большинстве городов, что позволит большему количеству людей получить должное образование.

Необходимо также рассмотреть проблемы психологического характера. Многие отечественные предприниматели до сих пор не готовы принимать консультантов и воспринимать их как помощников по бизнесу. Эта проблема может быть решена повышением правовой культуры граждан, а именно, надо проводить различного рода семинары, курсы повышения грамотности налогоплательщиков.

Таким образом, наличие противоречий в постоянно меняющейся законодательной базе, нестабильная экономическая ситуация, высокие финансовые риски побуждают грамотных руководителей организаций и другие проблемы обращаться за профессиональной помощью экспертов. Поэтому специальные компании разрабатывают консультационные пакеты, учитывая потребности клиентов и наиболее часто встречающиеся запросы. Профессиональный налоговый консалтинг призван обезопасить деятельность компании от налоговых рисков. Его развитие в нашей стране показывает положительную динамику. Конечно, перед налоговым консалтингом стоит множество проблем, но преодолев их, его развитие только наберет обороты.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый консалтинг// Режим доступа// <http://www.okgru.com/services/id121/>
2. Налоговый консалтинг// Режим доступа// <http://fl-consultant.ru/offers/tax-consulting/>
3. Energy consulting. Налоговый консалтинг// Режим доступа// <http://www.ec-group.ru/services/finance/nalogi/>

*Силаева О.В., к.э.н.  
заведующий кафедрой «Экономика и финансы»*

*Силаева Т.О.  
студент 1го курса*

*Карагандинский государственный индустриальный университет  
Казахстан, г. Темиртау*

*Силаев К.О.  
студент 4го курса*

*Томский государственный университет  
систем управления и радиоэлектроники*

*Россия, г. Томск*

## **ЭЛЕКТРОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ АУТСОРСИНГА В МЕТАЛЛУРГИИ**

### ***Аннотация***

Обосновывается актуальность эффективного использования электронных технологий и инноваций менеджмента для комплексного использования сырья металлургического производства. Раскрывается содержание понятия «аутсорсинга». Делается акцент на необходимость использования электронного моделирования как современного инструмента реализации аутсорсинга в металлургии. Предлагается, в качестве инструмента аутсорсинга, информационная модель, пригодная для электронизации мониторинга выхода и использования вторичных материальных ресурсов металлургического производства.

### ***Ключевые слова***

Электронные технологии, аутсорсинг, металлургическое производство, отходы, вторичные материальные ресурсы, информационная модель.

### ***Annotation***

Substantiates the relevance of the effective use of electronic technology and innovation management for the integrated use of raw materials for steel making. The content of "outsourcing" concepts. The emphasis is on the need to use electronic simulation as a modern tool for implementation of outsourcing in the industry. It is proposed as an outsourcing tool information model, suitable for digitalization monitoring output and the use of secondary material resources of metallurgical production.

### ***Keywords***

Electronic technology, outsourcing, metallurgical production wastes of secondary material resources, information model.

России и Казахстану предстоит продолжать сокращать значительное отставание от развитых стран, как в области эффективного использования электронных технологий, так и в области инноваций менеджмента практически во всех отраслях экономики [1]. Сегодня перед любой организацией стоит острая необходимость успевать за новыми идеями и технологиями не только в технике и технологии, но и в области

электронизации информатики и в области инноваций менеджмента. С другой стороны, также, конкурентоспособной может быть экономика, первичные звенья которой – предприятия работают по безотходным технологиям по всей цепочке: исследование – разработка – производство – использование – утилизация. Тем более это важно для предприятий материалоемких отраслей, таких как горно-металлургический производственный комплекс. В идеальном случае реализация безотходной технологии по всей приведённой выше цепочке может быть осуществлена путём строительства новых металлургических комплексов. Но на данный момент времени, как в России, так и в Казахстане, существует целый ряд проблем, препятствующих такому строительству. Это проблемы экономические, организационные, проблемы отсутствия научных проработок отдельных технических и технологических вопросов в условиях конкретных производств, применительно к конкретным видам сырья. В результате, практически, сегодня использование металло отходов крупного металлургического комбината возможно лишь малым и средним индустриальным бизнесом. Отношения между предприятиями гигантами и малым(средним) бизнесом могут строиться на основе аутсорсинга [2-6]. Под индустриальным бизнесом в данном случае понимается и малая металлургия, и производство строительных, отделочных материалов, и производство удобрений, и т.д., и т.д. Именно сфера взаимодействия малого и крупного бизнеса – это одно из возможных направлений дальнейшего повышения эффективности экономики предприятий, и Казахстана, и России. Крупные предприятия обладают мощными основными фондами, более современным оборудованием, значительными производственными площадями и, в ряде случаев, могут, выступать в качестве заказчиков для малых предприятий в сфере производства, торговли и услуг. Мировая практика давно уже доказала перспективность и взаимную выгодность подобных контактов. С появлением такого явления, как аутсорсинг, стало возможным отдавать любую работу, начиная с новейших технологий и руководства проектом и заканчивая уборкой помещения, сторонним организациям. Данное направление является перспективным, где малые предприятия могут организовать новый вид деятельности, стабилизировать и развивать далее существующий бизнес на базе долгосрочных заказов со стороны крупных предприятий [7-11]. Аутсорсинг заключается в передаче какой-либо деятельности одной компании – другой – на длительное время. Предметом аутсорсинга могут быть все бизнес-процессы. По сути дела, прибегая к услугам аутсорсера, организация – заказчик в его лице получает как бы дополнительное структурное подразделение организации, которое в то же время остается от него юридически независимым.

Взаимодействие малого и крупного бизнеса, как Казахстана, так и России все еще находится в зачаточной стадии, развивается противоречиво и не позволяет в полной мере использовать взаимный потенциал для

совместного развития. Многие крупные предприятия не видят в малом бизнесе верных партнеров. Это особенно негативно в области создания наилучших условий для развития крупно-предпринимательских структур за счет разделения функций крупных и обслуживающих их малых предприятий. Проблемы малого бизнеса состоят в том, что им зачастую не хватает площадей и оборудования, которые на больших предприятиях нередко простаивают. Также, малые предприятия испытывают нехватку поддержки, как и в развитии новых идей, так и в перевоплощении этих идей в коммерческий продукт. Негативным для предпринимателей является и затруднённый доступ к информации при поисках выбора направлений малого и среднего индустриального бизнеса. Справедливости ради, стоит отметить, что такие крупные фирмы как, к примеру, АО «ArselorMittalTemirtau» целый ряд невыгодных вспомогательных, подсобных и побочных производств передал малому бизнесу, прибегая к услугам аутсорсера.

На наш взгляд, продолжать решение проблемы реализации безотходных технологий в металлурго-машиностроительном комплексе целесообразно было бы именно на основании аутсорсера. Одним из немаловажных инструментов реализации аутсорсинга в металлургии может стать электронное моделирование управления комплексностью использования минерального сырья [12-14]. Следует отметить, что имеется целый ряд наработок ряда учёных как российских, так и казахстанских, занимающихся комплексным использованием руд, содержащих железо. Но данная проблема окончательно не решена и ныне. Нами были проанализированы, систематизированы и представлены в виде логической информационной модели все виды отходов Карагандинского металлургического комбината. А также показаны направления возможного их использования в качестве вторичных материальных ресурсов (рис.1).

Дерево модели – схемы, представленное на рисунке 1 может дотраиваться отдельными фрагментами, как показано на рисунках 2, 3, 4. по мере проработки вопросов использования отдельных видов вторичных материальных ресурсов. Рассмотрим три примера такой работы с деревом модели.

Учеными металлургами ХМИ АН КазССР, УФАН СССР в свое время проведены исследования и испытания по улучшению комплексного использования лисаковских руд. В результате было установлено, что наиболее эффективными способами переработки магниезных и втористомagneзиальных доменных геленитных шлаков на глинозем являются: содово-известково спекание по технологии Пикалевского глиноземного комбината и Волховского алюминиевого завода и совместное спекание геленитных шлаков с красным шламом применительно для Павлодарского алюминиевого завода. Белитовые шламы могут быть использованы для производства портландцемента различных марок. В

настоящее время, также, возможно развитие малого и среднего бизнеса малой металлургии на базе использования металлоотходов крупного металлургического комбината. Рынком сбыта товарной продукции малой металлургии могут быть, как минимум, малые производства отечественной машиностроительной отрасли стран. На потребности данных производств и необходимо предпринимателям ориентироваться при выборе видов и типов восстановительных или плавильных металлургических печей, при выборе видов и марок товарного металла.

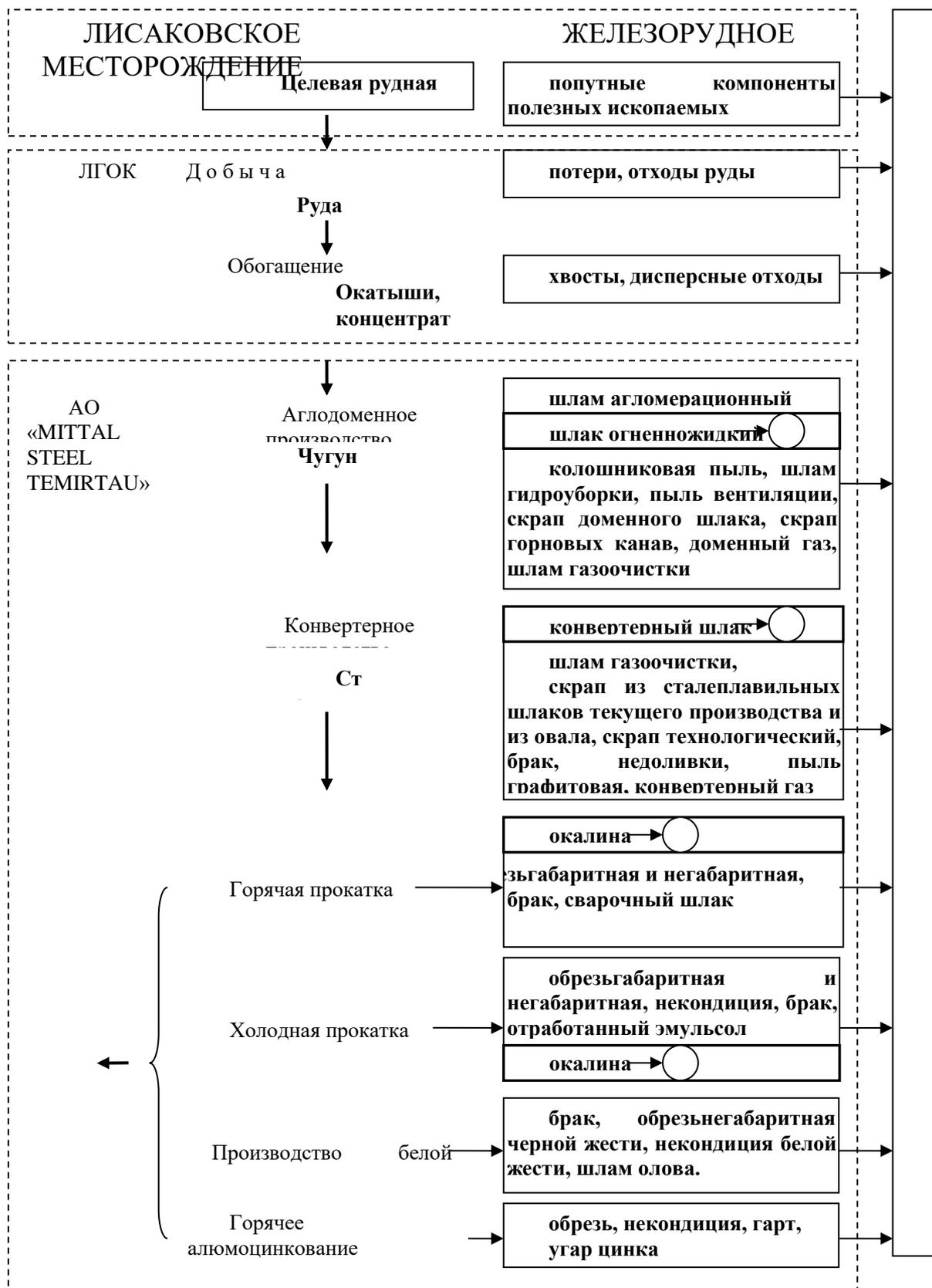


Рисунок 1 – Модель движения и использования массы природных минеральных ресурсов

Естественно, соответствующие технологии и оборудование должны проектироваться с учётом специфических особенностей даже аналогичных отходов, но разных металлургических комбинатов и при работе на отличном друг от друга сырье. Следует отметить уже существующий широкий круг научно-исследовательских, проектных, опытно конструкторских работ, лабораторных и промышленных испытаний, выполненный по проблеме использования некоторых отходов конкретных металлургических производств, перерабатывающих конкретные виды металлосодержащего сырья в Советском Союзе и за рубежом. Существуют и более поздние научные труды учёных, обобщающие итоги многих данных работ и исследований. Но, как показывает наш опыт, накопленные наукой знания предпринимателями практически не используются, по крайней мере, на примере использования отходов АО «ArselorMittalTemirtau».

Таким образом, схема – модель, представленная на рисунке 1, может быть дополнена фрагментом, представленным на рисунке 2.

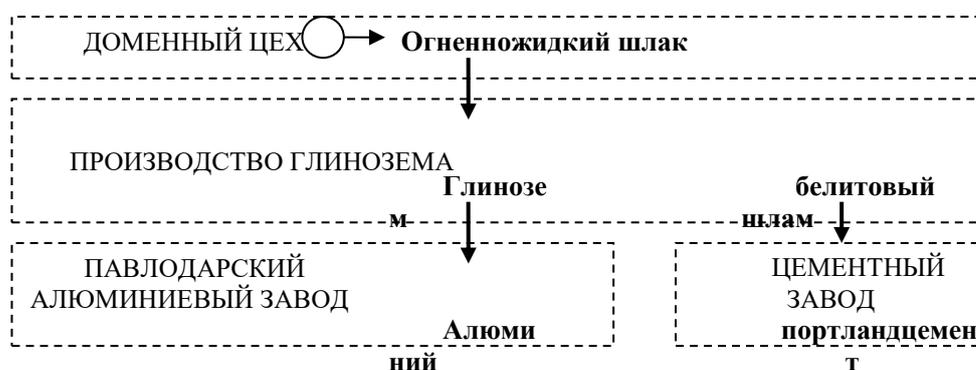


Рисунок 2 – Использование доменного геленитного шлака

Вторым шагом развития схемы – модели металлургического кластера является разработанный с нашим участием бизнес-план предприятия по переработке сталеплавильного шлака из отвалов АО «MittalSteelTemirtau» на установке для отделения магнитного продукта без классификации конечного шлака [15].

Второй фрагмент, дополняющий модель движения и использования массы природных ресурсов, представлен на рис.3. Для использования отходов прокатного производства – окалины предложен с нашим участием бизнес-план предприятия по переработке окалины в шахтной восстановительной печи полезным объемом 100 м<sup>3</sup> с суточной производительностью 150 тонн товарного металла [17].

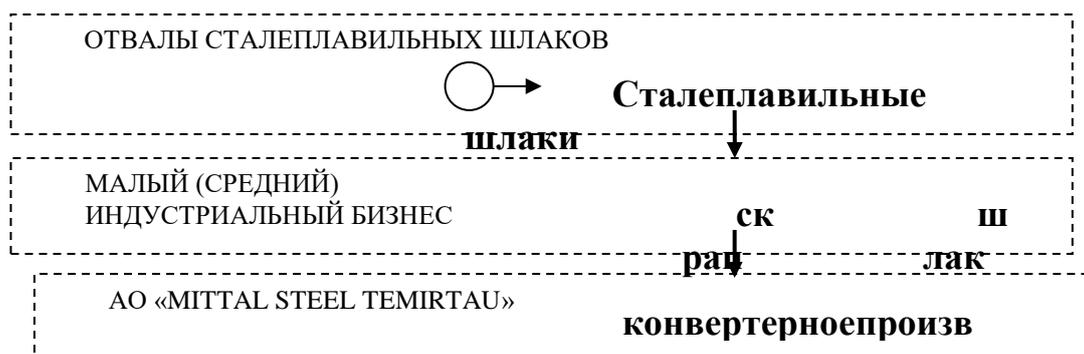


Рисунок 3 – Использование сталеплавильного шлака  
Третий фрагмент общей модели представлен на рис. 4.

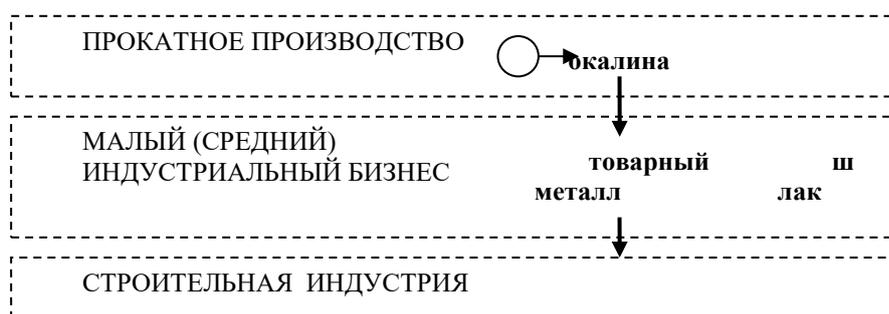


Рисунок 4– Использование прокатной окалины

Таким образом, выше описанная логическая информационная модель пригодна для электронизации мониторинга движения и использования массы природных минеральных ресурсов на примере управления комплексностью использования минерального сырья казахстанских лисаковских железосодержащих руд. Электронное моделирование станет современным, инструментом реализации аутсорсинга в металлургии, облегчая предпринимателям поиск направлений создания и развития индустриального бизнеса на основе использования вторичных материальных ресурсов металлургического производства.

#### Использованные источники:

1. Белоусов Р.А., Куликов А.Г. Совершенствование управления производством и повышение его эффективности. – М.: ЮНИТИ, 2004. – 240с.
2. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб.пособие: для студентов высш. учеб. заведений / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая; Гос. ун-т упр. – М.: Инфра-М, 2007. – 286 с.
3. Бравар Ж.-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2007.
4. Аутсорсинг. С.Ефимова, Т. Пешкова, Н. Коник, С. Рытик. – М., 2006г. -160 с.

5. Дж. Брайан Хейвуд. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. – OutsourcingDilemma, The: TheSearchforCompetitiveness. – М.: Вильямс, 2004. – 176с.
6. Михайлов Д.В. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса. Учеб.пособие. – М.: КноРус, 2006.
7. Курьянович В. Реструктуризация фирмы и переход на аутсорсинг // SalesBusiness. – 2005. – № 4.
8. [www.attachment:/81/power-industry](http://www.attachment:/81/power-industry).
9. [www.md-hr.ru/management](http://www.md-hr.ru/management).
10. [www.Sofia-auditcom.ru](http://www.Sofia-auditcom.ru).
11. [www.kapital.kz/gazeta/9631/konkurenciya-na-rynke-autsorsinga-v-kazahstane-rastet.html](http://www.kapital.kz/gazeta/9631/konkurenciya-na-rynke-autsorsinga-v-kazahstane-rastet.html)
12. Алимбаев А.А., Силаева О.В. Развитие переделов в промышленности Казахстана //САЯСАТ. Информационно-аналитический журнал. Институт развития Казахстана: №7 (июль) 2004, с.63-65.
13. Силаева О.В., Третьякова В.П., Мантуров К.В. Вопросы моделирования кластера по комплексному использованию железных руд Лисаковского месторождения. //Труды Международной научно-практической конференции, посвящ. 15-летию независимости Республики Казахстан//. – 2006. ЦАГС, Алматы, стр. 76-77.
14. Силаева О.В., Третьякова В.П., Моделирование контроллинга комплексности использования минерального сырья Труды 8 Международной конференции «Современные технологии освоения минеральных ресурсов». 23-25 апреля 2010г. -Красноярск: ИПК СФУ, 2010, с.485-492.
15. Рахимов А.Р., Павлова В.П., Бенуни А.Х. Техничко-экономические расчеты переработки геленитных доменных шлаков способом содово-известкового спекания./Проблемы обогащения и комплексности переработки фосфористых лисаковских руд//Тезисы докл. научно-технич. совещания.– Темиртау, 1979,с.118-121.
16. Силаева О.В., Третьякова В.П., Какимов М.К. Организационно-экономические аспекты развития малой металлургии на базе метало отходов металлургических комбинатов.- М.: НИТУ, «МИСиС»,//Экономика в промышленности// №1 2013, стр.110-116.
17. Силаева О.В., Бельц А.Н. Совершенствованиеинформационно-коммуникационных технологий как фактор инноваций в металлургии. Материалы VIII Международной научно – практической конференции //Научно – технический прогресс в металлургии//. 23-24 октября 2015. - Темиртау: КГИУ-2015.

**Склярова В.А.**  
**студент 3 курса**  
**факультет «Институт управления»**  
**Шмигирилова Л.Н.**  
**доцент**  
**кафедра «Социология и организация работы с молодежью»**  
**НИУ «БелГУ»**  
**Россия, г. Белгород**

## **СЛЕНГ СОВРЕМЕННЫХ СТУДЕНТОВ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

*Аннотация: в данной статье рассматривается и анализируется молодежный сленг студенческой молодежи. Авторы проводят исследование молодежного сленга, рассматривают особенности культуры речи студенческой молодежи, а также влияние СМИ на их культуру речи.*

*Ключевые слова: сленг, культура речи, студенческая молодежь.*

Актуальность проблемы. Студенты – это социально-возрастная группа, организационно объединенные институтом высшего образования. Их особенностью является повышение социального статуса в достаточно короткий срок, практически моментальное реагирование на общественные изменения. Это отражается в их речи и влияет на культуру общения. Русский молодежный сленг представляет собой интереснейший лингвистический феномен, существование которого ограничено определенными возрастными, а также социальными, временными пространственными рамками. Между сторонниками и противниками молодёжного сленга на протяжении уже многих лет в обществе и в научной среде идёт активная дискуссия. Исходя из этого, данная проблема является актуальной.

Цель исследования – анализ сленга студентов (на примере студентов НИУ «БелГУ»).

Гипотезы исследования:

1. Сленг широко распространен среди студенческой молодежи, поскольку позволяет установить неформальный контакт между собеседниками, дает возможность для выражения интересов, идеалов, потребностей и т. д.

2. Сленг не является вредным образованием языка, не искажает и не опошляет устный язык, а, наоборот, является неотъемлемым элементом речи молодежи.

Генеральную совокупность данного исследования образуют студенты НИУ «БелГУ». Для проведения исследования была проведена доступная выборка из обучающихся студентов НИУ «БелГУ». Она составила 100 человек без ограничения по половым и возрастным характеристикам. В исследовании принимали участие 100 молодых девушек и юношей. Из них 29% юношей и 71 % девушек. В процессе анкетирования было выяснено, что, используя в своей речи сленг, не все студенты владеют понятийным

аппаратом. Анализ ответов показал, что большинство студентов понимают значение самого термина «сленг» на интуитивном уровне (63%), 37% знают научное определение термина. Это говорит о том, что в повседневной разговорной практике люди используют словарный запас языка обычно на интуитивном уровне. А так как у всех людей различное представление о понятиях, явлениях и предметах, то это часто ведет к взаимному недопониманию и недоразумениям. Мы выяснили, употребляют ли студенты в своей речи сленговые слова. Положительно ответили 46% опрашиваемых студентов, иногда употребляют 47%, никогда не употребляет лишь 4% опрошенных, затруднились ответить 3%. Мы видим, что сленг присутствует в речи практически всех студентов. Причины употребления студентами сленговых слов различны. Были получены следующие ответы: больше половины респондентов употребляют в своей речи сленговые слова, чтобы объясняться с друзьями (58%), 31% опрашиваемых студентов употребляют сленговые слова для связи слов в речи, 12% студентов считают употребление сленговых слов модным и современным, и лишь 10% используют сленговые слова для преодоления недостатков слов в речи. Некоторые студенты давали свои ответы на этот вопрос: «когда тороплюсь, употребляю сленговое слово, потому что оно короче», «по фану» (что означает «по приколу»), «с помощью сленга иногда можно заменить громоздкие слова, это удобно», «употребляю сленговые слова в соответствии с той социальной группой, в которой нахожусь», «придать эмоциональный окрас речи», «это прикольно». Можно сделать вывод, что основная причина появления молодежного сленга – желание создать «свой» язык, организовать общение среди сверстников. Кроме того, для современных студентов наличие сленга в их речи выражается в пристрастии к модным словам и выражениям. Многие студенты употребляют сленг, потому что не видят образности в лексике литературного языка, сиюминутное конкретное эмоциональное отношение им легче выразить с помощью сленга. Наличие сленговых слов в речи говорит о том, что сленговые слова стали привычнее и обычнее для студенческой молодежи (66%); 13% видят наличие сленговых слов в принадлежности к молодежной субкультуре (особенность которых состоит в том, что большинство из них ориентированы на проведение досуга, распространение информации, вербальным каналом передачи которой является сленг); 10% опрошенных студентов не ощущают потребности в пользовании литературным языком; 9% опрошенных считают, что сленговые слова говорят о недостаточной образованности человека, о речевой небрежности; 2% дали свои ответы: «это может быть модным», «по фану», что снова говорит о пристрастии молодежи к речевой моде. Для современных студентов важен не только модный образ жизни, одежда, прически, но и употребление модных фраз. Современную молодежь трудно представить без употребления сленговых слов. Тем не менее, большинство студентов считают, что общение возможно

без употребления сленга (58%), ответ «в зависимости от ситуации» принадлежал 28% опрашиваемых студентов, и лишь 14% опрашиваемых студентов считают, что общение молодых людей невозможно без употребления сленговых выражений. Несмотря на возрастание уровня использования сленга в повседневной речи, студенты прекрасно обошлись бы и без него. Также мы выяснили, что отношение молодежи к сленгу неоднозначное. Нам интересно было узнать у студентов, обогащает ли сленг русский язык. Мы получили следующие результаты: 8% студентов считают, что сленг обогащает русский язык, 57% ответили, что сленг делает речь более понятной, 35% респондентов убеждены, что сленг обедняет речь. Подтверждается наша вторая гипотеза о том, что сленг, по мнению студентов, не является вредным образованием языка, не искажает и не опошляет устный язык, а, наоборот, является неотъемлемым элементом речи. Сленг взаимодействует с языком средств массовой информации. Поэтому нам было интересно узнать, влияет ли СМИ на их культуру речи. Как выяснилось, почти вся студенческая молодежь отдает предпочтение интернету (88% опрошенных), телевидение предпочитают 35%, газеты и журналы находятся в предпочтении у 18% опрошенных студентов, и лишь 5% респондентов отдают предпочтение радиовещанию. Основной целью использования интернета молодежью является общение, мгновенная передача какой-либо информации. И потому молодежь замещает громоздкие слова и выражения на более понятные, краткие, сокращенные. Почти все опрашиваемые студенты (89%) видят влияние языка СМИ на культуру речи молодежи, лишь 7% считают, что язык СМИ не может влиять на культуру речи молодежи. Исходя из этого, можно сделать вывод, что медиальные средства ориентированы на массовую аудиторию, на создание единого национального коммуникативного и культурного пространства. Именно эта задача во второй половине столетия приобрела особую актуальность и стала реально осуществимой благодаря достижениям научно-технического прогресса. Сказанное сопряжено с «усреднением», «массовизацией» речевого стандарта СМИ, подбором «общедоступных», общепонятных языковых средств. Не следует, впрочем, забывать и об обратной связи, в соответствии с которой адресат воспринимает «усредненный» узус СМИ как образец речевого этикета, эталон, которому надлежит следовать. Распространение сленга в языке вообще и в языке СМИ в частности имеет социальные корни. Поэтому изменение этих тенденций во многом зависят от общества. Для сбалансированного развития культуры современной публичной речи является необходимым подключение соответствующих рычагов, позволяющих уравновесить, сгладить возможные негативные последствия преобладания устной публичной коммуникации, повысить культуру устного литературного слова, а также общей языковой компетенции лиц, вербально активных в сфере публичной коммуникации.

### **Использованные источники:**

1. Библиева, О. В. Молодежный сленг как форма репрезентации молодежной культуры в средствах массовой информации [Текст] / О. В. Библиева // Вестник ТГУ. – 2007. – № 304. – С. 62-66.
2. Грачев, М. А. Словарь современного молодежного жаргона [Текст] / М. А. Грачев. – М. : Эксмо, 2006. – 672 с.
3. Леорда, С. В. Речевой портрет современного студента: дисс. ... к. филолог. наук / С. В. Леорда. – Саратов, 2006. – 161 с.
4. Никитина, Т. Г. Так говорит молодежь [Текст] / Т. Г. Никитина // Фолио-Пресс. – 1999. – 590 с.

*Скобанева А.И.  
студент 3 курса  
Думбровская В.С.  
студент 3 курса  
Нестеренко И.Н.  
доцент  
кафедра менеджмента*

*Южно-Российский институт – филиала  
Российская Академия Народного  
Хозяйства и Государственной службы  
При Президенте РФ*

### **ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ КОНСУЛЬТАНТОВ В РОССИИ**

Управленческое консультирование, как, в принципе, и любое иное понятие, которое относится к деловой сфере в России приобретает свою специфику. Исследователями замечено, советы об управлении бизнесом, основанные на зарубежных шаблонах и методиках, в России подвергаются существенному изменению.

Отметим, что реализация такого процесса преобразований падает на плечи российских консалтинговых компаний, которым необходимо решить сразу две основные задачи:

- Скорректировать заграничные методы и подогнать их под специфику российских компаний
- Разработать собственный продукт и довести его до массового потребления.

Организационный и управленческий консалтинг для России явление новое. Свое массовое распространение он получил в 90 годах, когда появились первые аудиторско – консалтинговые группы (АКГ), а консультантами становились люди, которые успели накопить достаточный опыт и знания от зарубежных специалистов.

Так как, до сегодняшнего дня, такие профессии как «консультант по управлению», «организационный консультант», «менеджер-консультант» не поддавались описанию ни в одном классификаторе профессий или тарифно –

классификационном справочнике, следовательно вышеописанным категориям не предъявлялось никаких требований к образованию и квалификации, поэтому консультантами становились люди самых разных профессий, чаще всего это: юристы, экономисты, психологи, инженеры, бывшие директора и социологи и т.д. В следствие чего, на рынке консалтинга, помимо профессионалов, появилось огромное число дилетантов.

Необходимо отметить, что между зарубежными и российскими консалтинговыми агентствами существуют различные значительные различия. Например:

1. В отличие от зарубежных компаний, российские консалтинговые агентства, как правило, не имеют бизнес- плана.
2. В России существует отличное от западных компаний представление о таких категориях как «контракт», который описывает общие стадии протекания консультационного процесса и «предложение», который отличается тем, что в России не закреплен на бумажном носителе.
3. В России, в отличие от зарубежных компаний не существует четкой официальной процедуры завершения проекта и его оценки.
4. Консультанты в России в большей степени сосредоточены на своих навыках и знаниях, чем на реальных потребностях клиентов.

Отметим, что проблемы управленческого консультирования в России заключаются не только в отсутствии своих, оригинальных методов предоставления услуг и отсутствия квалифицированных кадров, но и отсутствие постоянного спроса на данный вид услуг. У потенциальных потребителей консалтинговых компаний возникает определенное чувство страха, которое характеризуется определенными противоречивыми чертами, например:

- Непонимание и слабое представление о содержании работы консалтинговых агентств, а также о методах и источниках работы;
- Боязнь поддаться критике со стороны;
- Страх перед утратой конфиденциальных знаний;
- Отсутствие гарантии определенных результатов
- Ограниченные возможности в оценке способностей консультантов.

Блинов А.В, выделил два типа задач, которые чаще всего приходится решать российским консалтинговым агентствам: самостоятельное решение проблем или оснащение клиента методами для решения проблем и получения результата.<sup>71</sup>

---

<sup>71</sup> Блинов А.О., Дресвянников В.А. Управленческое консультирование. Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. — 212 с.

Для прочного становления российского консультирования на мировом рынке, необходимо преодолеть проблемы, которые возникают перед российскими консультантами.

Решение вышеуказанных проблем целесообразно разбить на несколько групп:

1. Государственная поддержка консультантов, в которую входит:
  - Активная государственная поддержка созданию новых консультационных объединений или упорядочению уже существующих;
  - Организация (через стажировки) изучения отечественного и зарубежного опыта;
  - Создание в государственных учреждениях специальных учебных направлений подготавливающих профессиональных консультантов;
2. Развитие образования консультантов и повышения их квалификации, в том числе:
  - Создание специальных программ для повышения квалификации консультантов
  - Постоянные учебные семинары, с привлечением экспертов.
3. Создание определенных компаний, продвигающих корпоративный консалтинг
4. Создание системы стандартов, регламентирующие бюджеты проектов и необходимые затраты на оказание консультационных услуг.

Как мы видим, управленческий консалтинг в России, поддается значительным преобразованиям. Учитывая свой уникальный путь развития, России сложно в такой ситуации руководствоваться мировым опытом, таким образом, необходимо изобрести свой собственный путь развития управленческого консультирования.

*Скороход О.И.*  
*магистрант 2-го курса*  
*кафедра менеджмента и инновационных технологий*  
*Шайкина Ю.И.*  
*магистрант 2-го курса*  
*кафедра менеджмента и инновационных технологий*  
*ИТА ИУЭС «Южный Федеральный Университет»*  
*Россия, г. Таганрог*

## **ИННОВАЦИИ И ИХ ОСОБЕННОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье рассматриваются инновационные механизмы в системе управления персоналом, особенности, влияющие на инновационные процессы в кадровой политике предприятия. Представлены рекомендации относительно внедрения инновационных подходов в систему управления персоналом предприятия.*

*Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, кадровая политика, система управление персоналом.*

Инновации стали неотъемлемой частью развития современного общества. В сознании современного человека слово «инновация» ассоциируется с развитием, конкурентоспособностью, стратегическим преимуществом. В настоящее время большинство государств, в том числе и Российская Федерация, осуществляют специальную инновационную политику для повышения своей конкурентоспособности на мировом рынке. Инновационная деятельность является одним из приоритетов российской государственной политики в условиях современного этапа развития рыночных отношений. Это направление государственной политики закреплено в государственных стратегических документах. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства в развитых странах приходится от 80 до 95% прироста ВВП. Внедрение новых технологий стало ключевым фактором успеха в рыночной конкуренции, основным средством повышения эффективности производства и улучшения качества товаров и услуг. Переход к непрерывному инновационному процессу, интенсивность НИОКР являются важной особенностью современного этапа развития экономики.

В настоящее время инновации в управлении персоналом становятся решающим фактором успеха. Сегодня можно наблюдать как конкуренция между предприятиями неуклонно перемещается в сферу управления знаниями и человеческим капиталом. В управлении персоналом процесс создания, внедрения, использования инновационных подходов не менее важен, чем другие виды инноваций, например, технологические, IT-технологии. Управленческие нововведения демонстрируют повышение эффективности деятельности предприятий, компаний, создают конкурентные преимущества.

В современном бизнесе успешным примером вышесказанного может служить компания General Electric, изменившая подход к порядку и дисциплине труда в сфере научных исследований, в результате получившая доступ к большому числу технологий и патентов. Ещё одним примером может быть компания Procter & Gamble, которая с 1990-х годов изменила специализированные подходы к бренд-менеджменту, в результате получив рост производительности труда работников компании.

Таким образом, именно инновационные технологии системы управления персоналом позволяют создавать условия для более эффективной работы предприятия в целом и между его подразделениями в частности.

Система управления персоналом – одна из важнейших подсистем предприятия, определяющая успешность его деятельности. Данная система является основополагающей составляющей управления и развития

предприятия, так как возникает одновременно с появлением самого предприятия.

Развитие управления персоналом должно осуществляться на основе научных знаний, самых передовых технологий, чтобы вносить качественные изменения в деятельность предприятия, быть регулируемым.

Проектирование системы управления персоналом на предприятии необходимо начинать с формирования кадровой политики, разработки соответствующей стратегии.

Система управления персоналом как инновация обладает особенностями, присущими любому нововведению.

*Во-первых*, изменения в системе управления персоналом направлены на решение определенных проблем в соответствии со стратегией развития предприятия.

*Во-вторых*, определить точный результат, к которому они могут привести, заранее невозможно.

*В-третьих*, перемены в системе управления персоналом могут привести к конфликтным ситуациям, связанным с сопротивлением работников, их нежеланием принять нововведения.

*В-четвертых*, изменения системы управления персоналом приводят к мультипликационному эффекту, то есть вызывают ответные изменения в остальных подсистемах предприятия, так как они касаются главной составляющей организации – ее сотрудников [6].

В процессе развития система управления персоналом проходит все стадии, составляющие инновационный процесс. В принципе, не существует стандартных форм построения системы в связи с ее уникальностью в зависимости от предприятия, но выделить общие стадии и особенности системы управления персоналом как инновации возможно.

При разработке системы управления персоналом необходимо учитывать и внутреннюю специфику предприятия и внешние условия в связи с выбором оптимального варианта управления персоналом для получения желаемых результатов.

Планируя изменить систему управления персоналом, необходимо осознать потребность в нововведении, оценить имеющиеся ресурсы, выявить возможности предприятия и существующей системы, чтобы определить главное направление изменений, выработать их концепцию. Также необходимо учитывать некоторые законы управления, например, закон экономии времени, закон приоритетности стратегических целей предприятия и другие.

Необходимо осуществить контроль над внедрением изменений в системе управления персоналом, показывающий степень реализации целей, связанных с внедрением инноваций. Цели не могут быть достигнуты, если планы не будут доведены до исполнителей, и за выполнением не будет налажен постоянный контроль.

Главное отличие инновационных подходов к управлению персоналом от традиционных заключается во взглядах на персонал, в частности, - в системе отбора работников. В инновационной деятельности, характеризующейся неопределенностью и значительным риском, прогнозировать будущую потребность в трудовых ресурсах практически невозможно.

Работа на предприятиях, связанных с инновациями, инновационной деятельностью предъявляет дополнительные требования к потенциальному работнику. Работнику необходимо обладать творческим потенциалом, гибкостью и подвижностью мышления, умением приспосабливаться к быстроменяющимся условиям, склонностью и способностью к обучению и переобучению наряду с традиционными качествами (опыт, теоретические знания и т.д.). В связи с этим помимо типовых методик оценки потенциала работника мотивировано использование качественной оценки, в составе которой учёт творческих качеств личности.

Осуществляя разработку и внедрение инноваций в систему управления персоналом, необходимо оценить их своевременность, возможность и результативность, сделать все необходимое, чтобы сопротивление персонала было как можно меньше, а эффективность инноваций как можно больше.

Рассматривая специфические черты системы управления персоналом как инновации, можно выделить такие, как необходимость построения концепции, модели и выработки стратегии и кадровой политики, а также учета различных факторов, влияющих на управление персоналом. В этом же ряду постановка определенных целей и разработка механизмов контроля их выполнения.

Подводя итоги, отметим, что система управления персоналом представляет собой:

- 1) относительно автономную и специфическую подсистему общей системы управления предприятием;
- 2) совокупность взаимосвязанных процессов управления человеческой деятельностью;
- 3) исполнительскую деятельность различных субъектов, воздействующих на процесс труда и персонал предприятия;
- 4) способы воздействия на поведение человека в процессе трудовой деятельности, а также сам процесс взаимодействия субъекта и объекта управления.

Основным нововведением в системе управления персоналом должно быть формирование единого отдела, занимающегося работой с персоналом, и внедрением в работу таких технологий, как отбор персонала, адаптация персонала, оценка персонала и трудовые перемещения персонала, которые отсутствуют в существующих системах большинства предприятий.

Инновации в системе управления персоналом, прежде всего, должны быть направлены на улучшение работы в области управления персоналом и на повышение эффективности работы персонала предприятия.

Внедрение инноваций в систему управления персоналом должно происходить на основе проведенного исследования существующей системы управления персоналом, выявления ее возможностей и недостатков, а также с учетом требований последних тенденций в области управления персоналом и специфики развития предприятия.

Таким образом, инновации - это не только использование высоких технологий, но и инновации в сфере управленческих решений. Для реализации большинства стоящих перед предприятием задач необходимы структурные преобразования системы управления персоналом предприятия на основе новых управленческих технологий [6].

#### **Использованные источники:**

1. Алехина О., Павлуцкий А. Служба персонала // Управление персоналом. – 2000. – № 11.
2. Бычин В.Б. Персонал в управлении радикальными нововведениями в организации. – М.: Информ-Знание, 1999.
3. Гунин В.Н., Баранчев В.П., Устинов В.А., Ляпина С.Ю. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. – М.: Юнити, 2003.
4. Дрофа В.В., Половинко В.С. Управление персоналом научно-производственных организаций. – М.: Информ-Знание; Омск: Изд-во Наследие. Диалог-Сибирь, 2001.
5. Основы социального управления./ Под ред. В.Н. Иванова. – М.: 2001.
6. Кузьмина М.И., Китов А.В. Инновации и их особенности в системе управления персоналом предприятия // Креативная экономика. — 2010. — № 6 (42). — с. 122-128. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/3599/>

*Слюсаренко А.А.*

*студент 2 курса*

*факультет «Финансы и кредит»*

*Дудник Т.А.*

*научный руководитель*

*Россия, г. Краснодар*

#### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Аннотация:** статья посвящена рассмотрению экономических методов управления на предприятии. Исследован вопрос об особенностях экономических методов управления.

**Ключевые слова:** ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ, ПЕРСОНАЛ, МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ, ОПЛАТА ТРУДА, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ.

## ECONOMIC METHODS OF MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

**Abstract:** The article deals with the economic management of the enterprise. The question of the peculiarities of economic management methods.

**Keywords:** ECONOMIC METHODS, PERSONNEL, MANAGEMENT PRACTICES, REMUNERATION, PRICING.

Различают три метода управления персоналом: административные (организационно-распорядительный), экономические и социально-психологические методы. Административные методы базируются на власти, дисциплине и взысканиях и известны в истории как «метод кнута». Социально-психологические методы базируются на способах мотивации и морального воздействия на людей и известны как «метод убеждения».

Экономические методы основываются на правильном использовании экономических законов производства и по способам воздействия известны как «метод пряника». Конкретными инструментами реализации экономических методов управления являются налоги, государственные задания и заказы, цены, лицензии, квоты, пошлины, бюджетное финансирование (централизованные капитальные вложения, дотации, субсидии, субвенции).

Одним из способов применения этих инструментов управлений может быть льготный режим их действия. Льготы в налогообложении, финансировании, кредитовании, квотировании являются составляющими налоговой, финансовой, ценовой, кредитной, экспортной, таможенной политики государства.

В системе стимулирования труда ведущее место занимает заработная плата. Она является главным источником повышения благосостояния работников, поскольку составляет, по оценкам специалистов, три четверти их доходов. Заработная плата рабочих и служащих предприятий и организаций представляет собой их долю в фонде индивидуального потребления национального дохода в денежном выражении. Как основная форма необходимого продукта она распределяется в соответствии с количеством и качеством затраченного труда и его индивидуальными и коллективными результатами.

Оплата труда в нашей стране играет двоякую функцию: с одной стороны, она является главным источником доходов работников и повышения их жизненного уровня, с другой - основным рычагом материального стимулирования роста и повышения эффективности производства.

Основным направлением совершенствования всей системы организации заработной платы и стимулирования труда персонала является обеспечение прямой и жесткой зависимости оплаты труда от конечных результатов хозяйственной деятельности трудовых коллективов. В решении

этой задачи важную роль играет правильный выбор и рациональное применение форм и систем оплаты труда.

Формы и системы заработной платы представляют собой способы установления зависимости величины заработной платы рабочих от количества и качества затраченного ими труда с помощью совокупности количественных и качественных показателей, отражающих результаты труда.

Экономические методы носят косвенный характер управленческого воздействия. Такие методы осуществляют материальное стимулирование коллективов и отдельных работников, они основаны на использовании экономического механизма. В советский период предметом регулирования экономическими методами считались централизованное планирование, хозяйственный расчёт, заработная плата, т.е. имело место узкое толкование роли и места экономических методов, что ограничивало диапазон принимаемых решений и рычагов регулирования на уровне предприятия. Путём совместного анализа экономических законов и категорий, товарно-денежных отношений и принципов рыночной экономики разработалась новая схема классификации экономических методов управления (рисунок 1). Таким образом, роль экономических методов заключается в увязке перечисленных выше категорий и мобилизации трудового коллектива на достижение конечных результатов.

Хозяйственный расчёт является методом ведения хозяйства, основанным на соизмерении затрат предприятия на производство продукции с результатами хозяйственной деятельности (объём продаж, выручка), полном возмещении расходов на производство за счёт полученных доходов, обеспечении рентабельности производства, экономном расходовании ресурсов и материальной заинтересованности работников в результатах труда. Он позволяет сочетать интересы предприятия с интересами подразделений и отдельных работников.

## Экономические методы управления

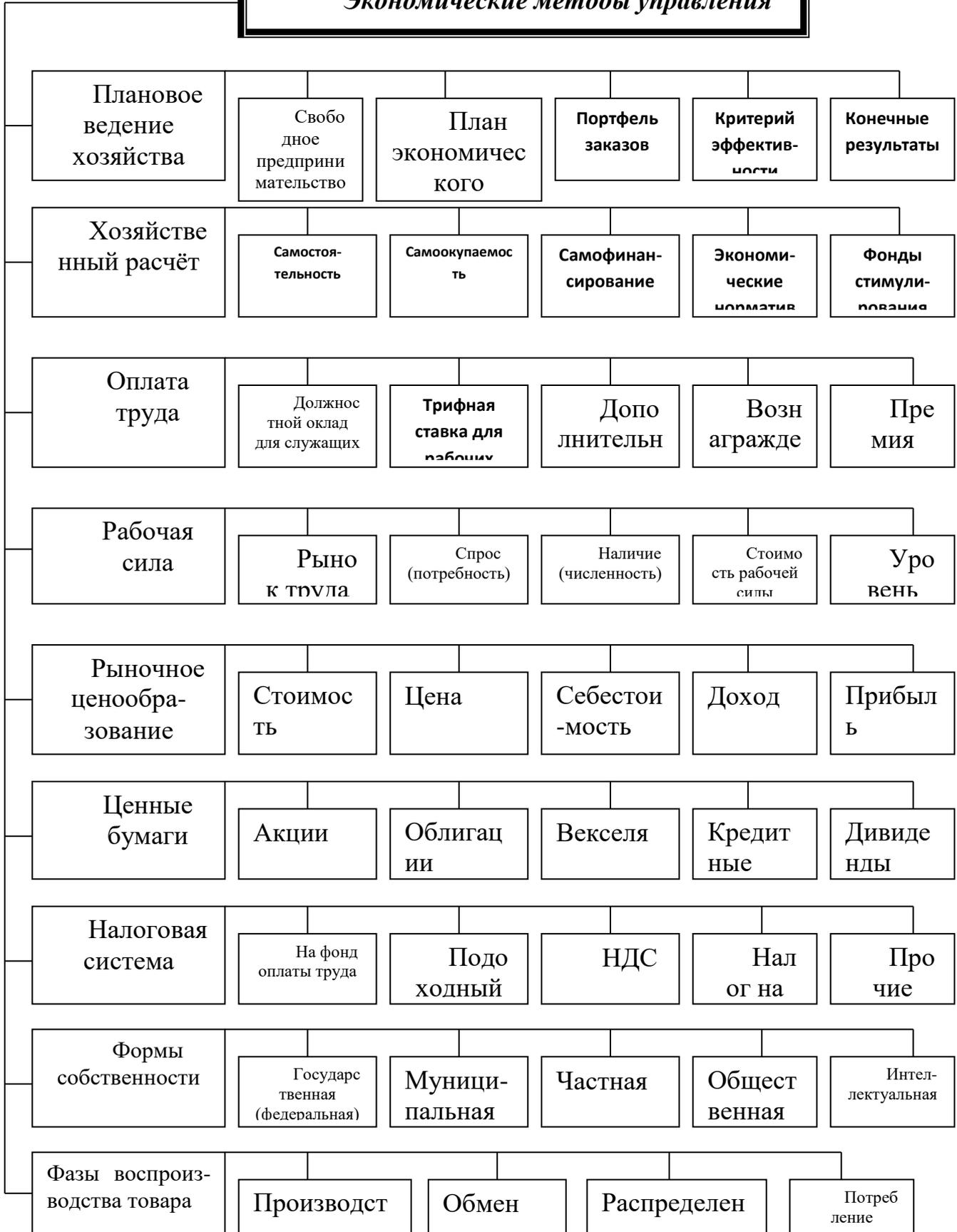


Рисунок 1 - Классификация элементов, регулируемых экономическими методами управления

Экономические методы должны базироваться на товарно-денежных отношениях рыночной экономики, что вызывает необходимость нового теоретического обоснования роли экономических методов.

Хозяйственный расчёт основан на самостоятельности, когда предприятия (организации) являются юридическими лицами и выступают на рынке свободными товаропроизводителями продукции, работ и услуг

Самоокупаемость предприятия определяется отсутствием бюджетного финансирования и дотационности в покрытии убытков, т.е. оно полностью окупает свои затраты за счёт доходов и в случае длительной убыточности объявляется банкротом. Самофинансирование является главным принципом расширенного воспроизводства и развития предприятия за счёт собственной прибыли.

Оплата труда является основным мотивом трудовой деятельности и денежным измерителем стоимости рабочей силы. Она обеспечивает связь между результатами труда и его процессом и отражает количество и сложность труда работников различной квалификации. Устанавливая должностные оклады для служащих и тарифные ставки для рабочих, руководство предприятия определяет нормативную стоимость рабочей силы с учётом средних затрат труда при его нормальной продолжительности.

Дополнительная заработная плата позволяет учесть сложность и квалификацию труда, совмещение профессий, сверхнормативную работу, социальные гарантии предприятия в случае беременности или обучения сотрудников и др. Вознаграждение определяет индивидуальный вклад работников в конечные результаты производства в конкретные периоды времени. Премия на прямую связывает результаты труда каждого подразделения и работника с главным экономическим критерием предприятия – прибылью.

Руководитель предприятия может с помощью перечисленных выше пяти компонентов оплаты труда регулировать материальную заинтересованность работников с экономически возможными расходами на производство по статье «заработная плата», применять различные системы оплаты труда – сдельную или повременную, формировать материальные и духовные потребности работников и обеспечивать рост их жизненного уровня. Если руководитель чрезмерно жаден или расточительно щедр в оплате труда, то его перспективы не безоблачны, т.к. в первом случае работники «разбегутся», а во втором доживут до разорения предприятия.

Важное значение имеют стоимость рабочей силы и уровень жизни. Стоимость рабочей силы является денежным мерилем оплаты труда и в рыночных условиях определяется путём спроса и предложения. Однако стоимость рабочей силы не может быть ниже прожиточного минимума, умноженного на число членов семьи работника; в противном случае происходит деградация трудящихся. Поэтому руководитель предприятия должен заботиться о неуклонном росте уровня жизни своих работников –

главном факторе роста материальных и духовных потребностей.

Рыночное ценообразование является регулятором товарно-денежных отношений и важным экономическим инструментом в соизмерении доходов и расходов, цены и себестоимости продукции. Стоимость товара отображает общественно необходимые затраты труда на производство и определяется отношением валовой стоимости товаров, произведенных в государстве за год, к количеству товаров.

Экономические методы выступают в качестве различных способов воздействия руководителей на персонал для достижения поставленных целей. При позитивном использовании экономических методов конечный результат проявляется в хорошем качестве продукции и высокой прибыли. Наоборот, при неправильном использовании экономических законов, их игнорировании или пренебрежении ими можно ожидать низких или негативных результатов.

В качестве примера проявления экономических методов управления персоналом можно привести следующее:

1. Субсидирование персонала. Многие компании имеют субсидированные столовые и рестораны для своего персонала. Это может быть невозможно для малого бизнеса в финансовом отношении, но можно рассмотреть возможность установки автоматов для продажи горячих напитков и лёгкой закуски и предложить талоны на завтрак.

2. Товары со скидкой. Большинство бизнесменов позволяют приобретать своим работникам товары и услуги фирмы со скидкой от 10% и выше. Всегда следует предоставлять своим работникам большие скидки. Это позволит увеличить лояльность персонала.

4. Ссуды. Некоторые работодатели дают своим работникам беспроцентные ссуды или ссуды с низким процентом на различные цели (например, для переезда).

5. Частное страхование здоровья. Некоторые фирмы производят частное страхование здоровья своих работников. Многие из этих работников будут чувствовать себя спокойнее и увереннее, зная, что о них позаботятся, если они заболеют. Быстрая медицинская помощь работникам также будет приносить пользу – работник скорее возвратится на работу и будет готов выполнять свои обязанности.

Важнейшую роль в системе экономических методов управления играют формы и системы оплаты труда на предприятии.

Системой оплаты труда признается способ соизмерения размера вознаграждения за труд с его результатами либо затратами. Системы оплаты труда могут быть различными, однако две из них являются основными и соответствуют двум основным способам учета затрат труда. Первый способ – это учет проработанного времени. При таком учете применяется повременная система оплаты труда, когда оплате подлежит проработанное количество рабочего времени. Второй способ – это учет качества

произведенной работником продукции надлежащего качества либо выполненных им операций. В этом случае труд оплачивается на основе сдельной системы оплаты труда.

Предприятие самостоятельно выбирает систему оплаты труда тех или иных категорий работников, однако данный выбор зависит от целого ряда факторов: заинтересованности в стимулировании выпуска как можно большего количества определенной продукции и реальности достижения этой цели с учетом особенностей технологического процесса; форм организации труда, состояния нормирования и т.д.

На производственных предприятиях различают два вида оплаты труда: основная и дополнительная.

К основной относится оплата, начисляемая работникам за фактически отработанное время и выполненную работу по установленным расценкам, тарифным ставкам или окладам.

К дополнительной относятся выплаты за непроработанное в организации (предприятии) время. Она начисляется работникам в соответствии с действующим законодательством по труду: оплата очередных отпусков, перерывов в работе кормящих матерей, льготных часов подростков, за время выполнения государственных и общественных обязанностей, выходного пособия при увольнении и др.

Основным направлением совершенствования всей системы организации заработной платы является обеспечение прямой и жесткой зависимости оплаты труда от конечных результатов хозяйственной деятельности трудовых коллективов. В решении этой задачи важную роль играет правильный выбор и рациональное применение форм и систем заработной платы.

Формы и системы заработной платы представляют собой способы установления зависимости величины заработной платы рабочих от количества и качества затраченного ими труда с помощью совокупности количественных и качественных показателей, отражающих результаты труда. Основным назначением форм и систем оплаты труда является обеспечение правильного соотношения между мерой труда и мерой его оплаты.

Формы и системы заработной платы рабочих определяют: способ оценки меры труда и измерения труда для его оплаты (через рабочее время, выработанную продукцию, индивидуальные, коллективные и конечные результаты); характер функциональной зависимости, установленной между мерой труда и его оплатой, пропорции изменения заработной платы в зависимости от тех или иных количественных и качественных результатов труда. На производственных предприятиях применяются две формы оплаты труда: повременная и сдельная.

При повременной системе оплаты труда оплачивается проработанное время на основе тарифной ставки, независимо от количества выполненных

работ. В зависимости от единицы учета проработанного времени применяются тарифные ставки: часовые, дневные и месячные. Конечный заработок работника, труд которого оплачивается на основе часовой или дневной тарифной ставки, соответственно зависит от числа рабочих часов или дней, отработанных в учетном периоде.

В случае применения для оплаты труда месячной тарифной ставки заработок работника, полностью проработавшего все рабочие дни по графику в данном месяце, не будет изменяться по месяцам в зависимости от разного числа рабочих дней в календарном месяце.

Вопрос о применении конкретного вида тарифных ставок для оплаты труда работника (группы работников) решается администрацией предприятия по согласованию с соответствующим выборным профсоюзным органом.

Повременная форма оплаты труда подразделяется на две подсистемы: простую повременную и повременно-премиальную.

Простая повременная система оплаты труда предусматривает выплату заработной платы в зависимости от количества отработанного времени и квалификации работника.

Повременно-премиальная система оплаты труда применяется с целью повышения материальной заинтересованности работников: в дополнение к ставке (окладу) выплачивается премия за своевременное и качественное выполнение работ.

При повременной форме оплаты труда заработок зависит от разряда рабочего и количества отработанных часов. Применение повременной оплаты труда может стимулировать высокоэффективный труд только при наличии нормируемых заданий, т.е. повременная заработная плата должна выплачиваться при условии выполнения установленного объема работ или выпуска определенного количества продукции с высоким качеством.

Сдельная форма оплаты труда предусматривает оплату выполненных работ в соответствии с количеством и качеством изготовленной продукции по сдельным расценкам. Она подразделяется на следующие основные системы: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная и аккордная.

При прямой сдельной системе оплата труда рабочих осуществляется в зависимости от количества выработанной продукции или выполненных работ, исходя из твердых сдельных расценок, установленных с учетом квалификации.

При сдельно-премиальной системе рабочему, кроме заработка по прямым сдельным расценкам, выплачивается премия за выполнение и перевыполнение установленных объемных и количественных показателей.

При сдельно-прогрессивной системе оплата труда рабочих в пределах установленной исходной базы (нормы) производится по прямым сдельным расценкам, а сверх этого — по повышенным.

Косвенно-сдельная система служит для оплаты труда наладчиков технологического оборудования, слесарей-ремонтников, помощников мастеров и других вспомогательных рабочих. Такая оплата может быть организована по сдельным расценкам, увеличивающимся на процент выполнения норм выработки в среднем по обслуживаемому участку.

При аккордной системе величина оплаты устанавливается за весь объем работы, а не за каждое изделие или операцию. Эта система обычно сочетается с премированием за сокращение сроков выполнения аккордных заданий. Общая стоимость определяется на основе норм времени (выработки) и расценок. Аккордная система применяется на работах с длительным производственным циклом. Бригаде выдается аккордный наряд, предусматривающий весь комплекс основных и вспомогательных работ. В наряде указываются начало и окончание работ, а также суммы заработной платы и премий с учетом качества. Такая система оплаты труда эффективно применяется в строительстве (бригадный подряд), на автотранспорте и других отраслях.

Сдельная расценка - величина производная, она определяется расчетным путем. Для этого необходимо тарифную ставку по разряду выполненной работы разделить на норму выработки либо данную ставку умножить на норму времени. Конечный заработок определяется путем умножения сдельной расценки на количество произведенной продукции (выполненных операций).

Применение сдельной формы оплаты труда целесообразно в следующих условиях:

- наличие реальных возможностей увеличения выработки продукции при сокращении затрат времени на единицу продукции; возможность рабочих (бригад) увеличивать выпуск продукции при стабильной технологии и соответствующем качестве продукции;

- при потребности производства в увеличении выпуска продукции на данном участке (рабочем месте), даже при незначительных возможностях.

Применение сдельной формы оплаты труда эффективно при следующих условиях:

- строго регламентированные аппаратурные автоматизированные и гибко-автоматизированные производства, где рабочий (группа рабочих) не может влиять на технологическое (машинное) время;

- высокие требования к качеству продукции (работ), которые непосредственно зависят от рабочих;

- на рабочем месте можно реально увеличить выработку продукции, а производству столько продукции не потребуется.

Коммерческая организация может разработать свою собственную систему оплаты труда, не противоречащую законодательству Российской Федерации. Но ее условия не должны ухудшать положение работника по сравнению с условиями, установленными Трудовым кодексом РФ.

Принятые системы оплаты труда должны быть зафиксированы в положении по оплате труда, коллективном договоре и (или) в трудовых договорах с конкретными работниками.

**Использованные источники:**

1. Виханский О.С., Наумов А. И. Менеджмент: Учебник. - М.: Высшая школа, 2006.- 224 с.
2. Дудник Д.В., Бирюков С.А., Дьяков С.А., Дудник Т.А. Оценка эффективности организационно-экономического механизма землепользования в контексте динамики структурных изменений земельных ресурсов в российской федерации политематический сетевой электронный научный журнал кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 111. с. 1064-1079.
3. Дудник Д.В., Дудник Т.А. Механизм экономической оценки фактического воздействия нормативных правовых актов в российской федерации. Экономика и социум. 2015. № 2-2 (15). С. 218-220.
4. Дудник Д.В., Дудник Т.А. Оценочные критерии и критические факторы эффективности организационно-экономического механизма природопользования и охраны окружающей среды в российской федерации. Управление собственностью: теория и практика. 2013. № 4. с. 9.
5. Дудник Д.В., Дудник Т.А. Механизм оценки эколого-экономической эффективности управления земельными ресурсами в системе природопользования региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 45 (9). С. 49.
6. Дудник Д.В., Возняк Г.Н, Дудник Т.А. Соотношение принципов платности использования земли и платности природопользования как основа экономического механизма управления земельными ресурсами Общество и право. 2013. № 1 (43). С. 88-92.
7. Дудник Д.В., Дудник Т.А. Повышение экономической эффективности использования сельскохозяйственных угодий в системе земельно-имущественных отношений российской федерации Экономика и социум. 2013. № 4-1 (9). С. 497-501.
8. Дудник Д.В., Дудник Т.А. Формирование земельного участка в качестве объекта организационно-экономического механизма управления природопользованием: определение понятия В сборнике: ТЕХНОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ТРИС-2012 Материалы III Международной научно-технической конференции. 2012. С. 140-143.

*Смирнова Т.А.  
студент 2 курс магистратуры  
факультет «Кредитно-экономический»  
Россия, г. Москва*

## **УЧЕТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТАРИЕВ НА РЫНКЕ РОССИИ**

*В статье рассматриваются основные законодательные изменения в деятельности депозитариев на рынке России, актуальные направления в развитии и совершенствовании учетной инфраструктуры рынка ценных бумаг, теоретические основы функционирования учетной инфраструктуры фондового рынка.*

*Ключевые слова: учетная система, учетная инфраструктура, депозитарий, общее собрание, рынок ценных бумаг, профессиональная деятельность.*

Учетная система на рынке ценных бумаг – совокупность учетных институтов, организаций, осуществляющих депозитарную деятельность и деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг.<sup>72</sup>

На сегодняшний день актуальными направлениями в развитии и совершенствовании учетной инфраструктуры рынка ценных бумаг являются:

- снижение рисков на российском рынке ценных бумаг;
- ускорение сроков расчетов по операциям с ценными бумагами;
- облегчение раскрытия информации о составе владельцев ценных бумаг;
- облегчение проведения корпоративных действий;
- дальнейший процесс интеграции и укрепления инфраструктуры.

Развитие данных направлений приведет к обеспечению защиты прав собственности на ценные бумаги, повышению ликвидности российского рынка.

Потребность рынка в депозитариях связана непосредственно с появлением бездокументарной формы ценных бумаг для учета всех владельцев и оперативного изменения данных о владельцах активов при торговле на организованном рынке ценных бумаг.

В соответствии со ст. 2 и ст. 7 Федерального закона от 22.04.1996 №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» депозитарий – это профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий деятельность по хранению сертификатов ценных бумаг и/или учету и переходу прав на ценные бумаги.<sup>73</sup>

---

<sup>72</sup> Бурганова Л. Ш. Развитие учетной инфраструктуры на российском фондовом рынке [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012. — С. 63-65.

<sup>73</sup> ст. 2 и ст. 7 Федерального закона от 22.04.1996 №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»

Деятельность депозитария строго регламентируется законодательством Российской Федерации. Основными нормативными актами являются:

- Федеральный Закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»;
- Федеральный Закон от 05.03.1999 № 6-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг»;
- Постановления и Приказы Федеральной Службой по Финансовым Рынкам, являющейся государственным регулятором и надзорным органом некредитной организации, осуществляющей профессиональную, в том числе депозитарную, деятельность на рынке ценных бумаг.

Депозитарий при осуществлении деятельности обязан соответствовать нормам и требованиям законодательства Российской Федерации, направленным на повышение надежности деятельности участников рынка ценных бумаг. Данный вид профессиональной деятельности подлежит обязательному лицензированию со стороны регулятора - Банка России.<sup>74</sup>

Прошедший 2015 год выдался нелегким во всех сферах бизнеса, кризис отразился и на работе российских депозитарных компаний. С одной стороны, российский фондовый рынок оказался в эпицентре кризиса и принес немалые потери инвесторам, с другой — появились большие возможности для спекуляции на рынке, учитывая постоянную динамику котировок. Подобное положение дел на фондовом рынке привело к серьезным изменениям в работе депозитарных компаний.

Важным этапом в изменении законодательства, регулирующего деятельность институтов учетной системы на рынке ценных бумаг России стал Федеральный закон от 29.06.2015 № 210-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» (далее — Закон № 210-ФЗ). Данный закон вносит изменения в Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (далее — Закон «Об АО») и Федеральный Закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (далее – Закон «О РЦБ»); частично гармонизирует Закон «Об АО» с новой редакцией гл. 4 «Юридические лица» Гражданского кодекса РФ; существенно меняет порядок подготовки, созыва и проведения общих собраний акционеров и осуществления прав по ценным бумагам.

Закона № 210-ФЗ внес значительные изменения в нормы, касающиеся подготовки, созыва и проведения общих собраний и иных корпоративных действий в акционерных обществах, и практическое влияние этих норм на права акционеров.

---

<sup>74</sup> п.1 ст. 39 Федерального закона от 22.04.1996 №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»

Закон № 210-ФЗ вступил в силу 1 июля 2015 г., но с некоторыми оговорками:

- положения Закона «Об АО» и Закона «О РЦБ» (в редакции Закона № 210-ФЗ) о подготовке, созыве и проведении общего собрания владельцев ценных бумаг не применяются к общему собранию, решение о созыве (проведении) которого принято до 1 июля 2016 г.;

- положения Закона «Об АО» и Закона «О РЦБ» (в редакции Закона № 210-ФЗ) об осуществлении прав по ценным бумагам не применяются, если основания для осуществления таких прав возникли до 1 июля 2016 г.

Таким образом, сезон годовых общих собраний 2016 г. будет проходить еще по прежним правилам, без учета изменений, внесенных Законом № 210-ФЗ. Однако, уже начиная с июля 2016 г. инфраструктура российского рынка ценных бумаг должна быть готова к полноценному применению Закона «Об АО» и Закона «О РЦБ» в обновленной редакции.

Закон № 210-ФЗ меняет порядок подготовки, созыва и проведения не только общих собраний, но и практически всех иных корпоративных действий, предусмотренных Законом «Об АО», включая:

- осуществление акционерами преимущественного права приобретения размещаемых дополнительных акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции; приобретение акционерным обществом размещенных акций; выкуп акций обществом по требованию акционеров; <sup>75</sup>

- приобретение (выкуп) акций в соответствии с гл. XI.1 Закона «Об АО»<sup>76</sup>.

Существование всех институтов учетной инфраструктуры в одной и той же системе регулирования позволяет в равной степени испытывать, оказываемое регулятором давление, которое в последние 3–4 года имеет явную тенденцию к нарастанию. Новые законодательные и подзаконные акты, затрагивающие деятельность депозитариев, появляются с регулярным постоянством. Иногда нововведения приносят пользу, так как создают депозитариям новые возможности для развития бизнеса. К таким полезным нововведениям можно отнести систему электронное голосование через номинального держателя в сфере корпоративных действий, которое позволит депозитариям быть более вовлеченными во взаимоотношения между эмитентами и акционерами и предоставлять в данном сегменте услуги с добавленной стоимостью. Однако так происходит не всегда, и изменения в регулировании зачастую выливаются лишь в дополнительные издержки и сокращение у депозитариев и без того не слишком высокой маржи.

Сейчас в сфере регулирования депозитарной деятельности прослеживается курс Банка России на переработку и изменение всей подзаконной нормативной базы.

<sup>75</sup> ст. 41, 72 и 75 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»

<sup>76</sup> гл. XI.1 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»

Положительным моментом стало привлечение к работе над документами профессионального сообщества через профильные саморегулируемые организации, что позволило вести работу в режиме диалога между регулятором и депозитариями. В результате совместной работы стороны услышали друг друга и смогли выработать взаимоприемлемые решения по большинству позиций. Так что хочется надеяться, что нововведения не принесут неприятных сюрпризов.<sup>77</sup>

**Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»;
2. Федеральный закон от 22.04.1996 №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»;
3. Бурганова Л. Ш. Развитие учетной инфраструктуры на российском фондовом рынке [Текст]//Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012. — С. 63-65;
4. Журнал «Депозитариум» - № 2 (142) – 2016.

**Смолина И.В.**

*студент 4-го курса*

*Поволжский государственный университет сервиса*

*Россия, г. о. Тольятти*

**ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПРОЦЕССУ УПРАВЛЕНИЯ  
ПРОДАЖАМИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ  
КОНКУРЕНТНОЙ РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ**

*Аннотация: в современных рыночных условиях для поддержания экономической стабильности коммерческой организации важно оценивать процесс управления продажами в условиях конкурентной рыночной среды. В статье рассматривается сущность управления продажами и этапы процесса управления продажами коммерческой организации.*

*Ключевые слова: продажи, коммерческая организация, управление продажами, этапы процесса управления продажами.*

**ECONOMIC CONTENT OF MANAGEMENT SALES IN THE  
COMMERCIAL ORGANIZATION IN THE COMPETITIVE MARKET  
ENVIRONMENT**

*Abstract: In the current market conditions in order to maintain the economic stability of commercial organization it is important to evaluate the sales management process in a competitive market environment. The article deals with the essence of the sales management and sales management process steps of a commercial organization.*

<sup>77</sup> Журнал «Депозитариум» - № 2 (142) – 2016

*Keywords: sales, commercial organization, project management, sales management process steps.*

Продажи всегда являлись ключевым критерием эффективной деятельности коммерческой организации, они и формируют коммерческую деятельность. В современных условиях наиболее прибыльны те организации, которые обладают наиболее эффективной системой продаж и взаимодействия с клиентами. В данной области деятельности коммерческие организации получают свою итоговую оценку.

Для уточнения сущности категории «продажа» необходимо провести аналитический обзор данной дефиниции (табл.1).

Таблица 1

Аналитический обзор дефиниции «продажа»

№ п/п	Определение	Автор	Достоинства определения	Недостатки определения
1	2	3	4	5
1	Продажи – это механизм обмена, при помощи которого удовлетворяются запросы и желания потребителей.	Джоббер Д, Ланкастер Д. [5, с.19]	Продажи рассматриваются как механизм обмена	Не обозначено, что запросы и желания это товары и услуги.
2	Продажа — это формирование у клиента решения о покупке продукции компании. Продажи «пассивными» не бывают по определению	Вертоградов В. [4, с. 35]	Согласно определению объектом воздействия специалиста по продажам является процесс принятия решения	Не указано, кто формирует решение о покупке у клиента
3	Продажа — это результат процесса взаимодействия продавца и покупателя, в ходе которого продавец помогает покупателю удовлетворить потребность того в его товаре/услуге	Дручин, В. В. [6, с. 39]	Продажи рассматриваются в качестве результата процесса	Не обозначено, что взаимодействии это процесс обмена

Группа авторов Джоббер Д., Ланкастер Д., Меркулов М. А. характеризуют продажи в качестве взаимодействия продавца и покупателя, но не указывают, что удовлетворение потребностей потребителя происходит за счет определенной платы, вознаграждения.

Аналитический обзор дефиниций, представленных в табл. 1, позволяет сформулировать авторское определение продаж: «Продажи – это процесс взаимодействия продавца и потребителя, в ходе которого продавец

формирует решение о покупке товара или услуги клиентом, тем самым удовлетворяя его потребности».

Установление экономического содержания «управления продажами» предполагает проведение аналитического обзора данной дефиниции (табл. 2).

Таблица 2

Аналитический обзор дефиниции «управление продажами»

№ п/п	Определение	Автор	Достоинства определения	Недостатки определения
1	2	3	4	5
1	Управление продажами - менеджмент обеспечения выполнения тактических маркетинговых задач, относящихся к продажам товаров и услуг	Адамов а Т. С. [1, с. 34]	Управление продажами как обеспечение тактических маркетинговых задач	Не обозначена направленность на достижение цели и функции управления продажами
2	Управление продажами – это постоянный контроль всех процессов по сбыту продукции, направленный на реализацию общей стратегии	Баркан Д. И. [2, с. 75]	Управление продажами рассматривается как контроль	Не обозначена важность остальных основных функций управления продажами
3	Управление продажами требует понимания самого процесса продажи, знания основ менеджмента и маркетинга, применения соответствующих управленческих навыков, а также владения эффективными бизнес - инструментами	Борисов Г. П. [3, с. 69]	Данное определение подчеркивает важность менеджмента, маркетинга в управлении продажами	Не обозначена направленность на постановку и достижение целей

Анализ дефиниций, представленных в табл. 2, позволяет предложить авторское определение управления продажами: «Под управлением продажами следует понимать процесс, направленный на постановку и достижение целей коммерческой организации при помощи планирования, организации, мотивации и контроля».

В научных публикациях отдельные специалисты рассматривают управление продажами как элемент системы управления организацией, другие – как процесс управления людьми, занимающимися продажами (включая подбор персонала, его мотивацию, обучение, планирование работ и контроль) или службами продаж. Одновременно ряд авторов рассматривает содержательные взаимосвязи управления продажами с управлением каналами распределения товаров и услуг.

Рассмотрим ключевые положения управления продажами в коммерческой организации:

1. Суть продажи состоит в поисках вариантов удовлетворения спроса покупателей. Как – то не по-русски. Переход резкий

2. На сделку оказывают влияние сознательные (осознанные выгоды от приобретения товара) и подсознательные факторы (ценности, нормы, установки).

3. Кроме продавца и покупателя активное участие в продажах принимает рыночная среда организации. Более того, некоторые исследователи делают вывод о том, что контролируемое коммерческой организацией экономическое пространство и доступное для него время относятся к числу ее ресурсов [7].

Продажи товаров можно рассматривать как взаимодействие между продавцом и покупателем, осуществляемое посредством купли - продажи товаров. Следовательно, в качестве субъекта управления будет рассматриваться торговый персонал, а объекта – покупатели и товар.

Основной целью управления продажами в коммерческой организации является осуществление запланированных продаж и получение прибыли.

Управление продажами является очень сложным процессом, включающим сочетание самого процесса продажи и правильно выбранной технологии продаж; использование полного набора принципов, приемов и важных личностных навыков и умений. Этапы процесса управления продажами в коммерческой организации в условиях конкурентной рыночной среды представлены на рис. 1.

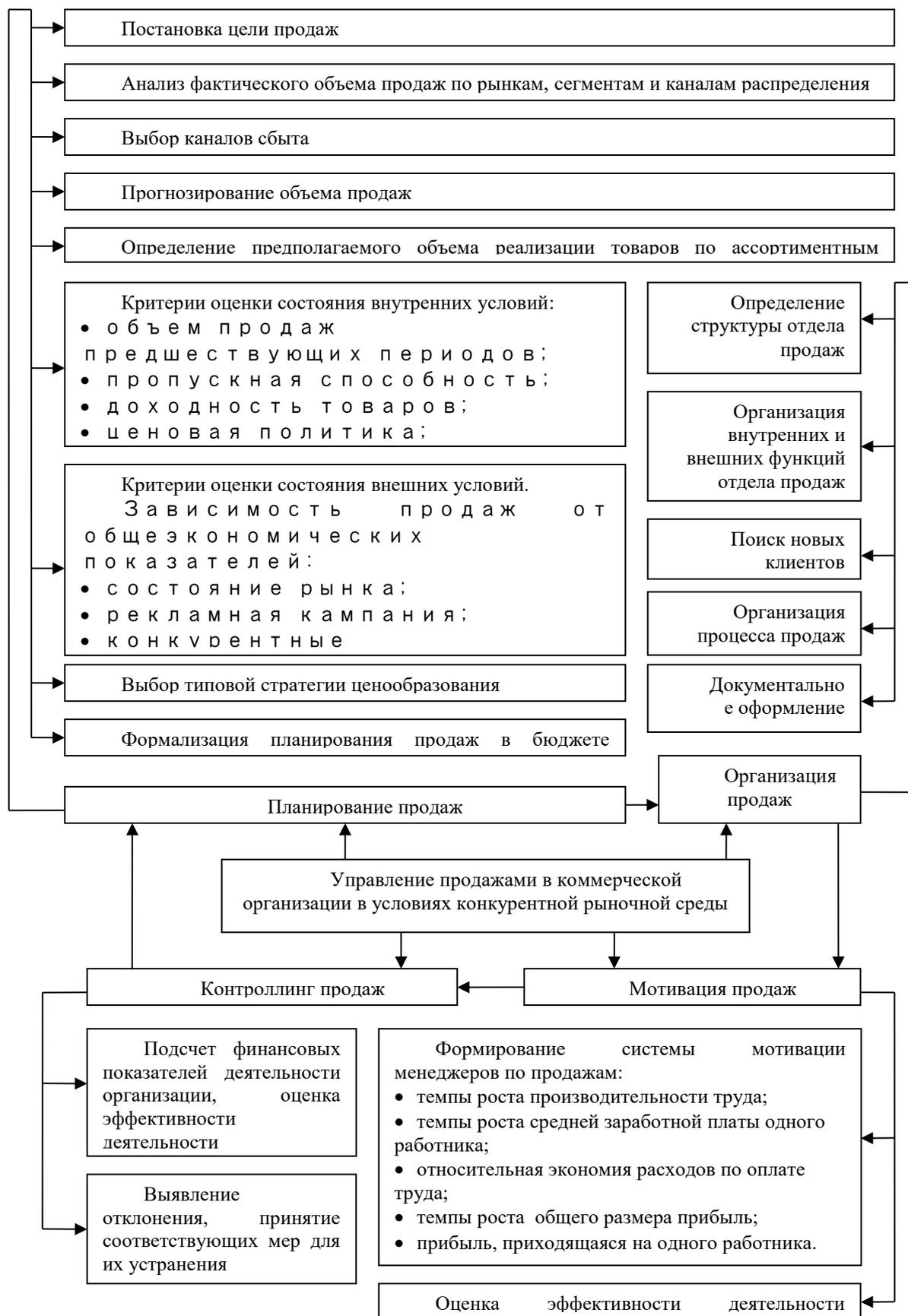


Рис. 1. Функциональный подход к процессу управления продажами в коммерческой организации в условиях конкурентной рыночной среды

Функциональный подход к процессу управления продажами в коммерческой организации включает в себя планирование, организацию, а также мотивацию и контроль продаж. Основными направлениями планирования продаж являются:

- постановка цели продаж;
- определение предполагаемого объема реализации товаров по ассортиментным позициям;
- выбор каналов распределения прогнозирование продаж.

Прогнозирование продаж – это деятельность руководства коммерческой организации, направленная на определение предполагаемого объема товаров по ассортиментным группам, которые будут проданы за установленный период времени с использованием имеющихся у организации ресурсов. Планирование – это способ достижения определенного объема продаж в будущем посредством возможных путей развития и с учетом всех факторов, позволяющих достигнуть необходимого объема продаж. При прогнозировании продаж необходимо учитывать критерии оценки внутреннего и внешнего состояния. К внутренним критериям относятся: объем продаж предшествующих периодов, пропускная способность, доходность товаров, ценовая политика, качество товаров. К внешним критериям – зависимость продаж от общеэкономических показателей: состояние рынка, рекламная кампания, конкуренция, сезонные колебания, долгосрочные тенденции продаж для различных товаров.

При прогнозировании продаж необходимо выбрать типовую стратегию ценообразования. С точки зрения практики выделяют стратегию премиального ценообразования (снятие сливок), стратегию нейтрального ценообразования и стратегию ценового прорыва (понижение цен).

Функция организация продаж – это формализация и регулирование взаимодействий между подразделениями и сотрудниками в процессе управления продажами в коммерческой организации.

Основным акцентом при организации продаж является формирование структуры службы торговли, процесса сбыта, регламентирующих документов, нормативов, связей с другими службами, участвующими в процессе реализации товаров, качества предоставляемого продукта и способностей менеджеров, взаимодействующих с потребителями. Организация продаж в хозяйствующем субъекте и в отделе сбыта включает в себя организацию внешних и внутренних функций, индивидуальных планов, обратной связи и взаимного обучения и т. п.

На практике исполнение функции организации продаж сводится минимально к следующим действиям: поиск новых потребителей, сам процесс продажи и документарное оформление этого процесса. С учетом видов и каналов распределения формируется структура отдела продаж, что может способствовать оптимизации времени на сбыт товаров, увеличению

количества потребителей и эффективности работы коммерческой организации в целом.

Четвертая функция – мотивация продаж. Характеризуя мотивацию продаж, В.А. Вертоградов утверждает, что система мотивации менеджеров по продажам должна удовлетворять следующим критериям: ориентация на результат, управляемость, справедливость, простота, неизменность. [4, с. 115]

Контроллинг продаж – также является функцией управления продажами. Она необходима для обеспечения достижения поставленных перед организацией целей в области реализации товаров. Контроль продаж позволяет выявить отклонения и предпринять соответствующие меры для их устранения. Следовательно, преимуществом функционального подхода является возможность найти решение любой задачи в области продаж. Но есть и проблемы применения только такого подхода, это невысокая скорость выполнения задач в области реализации товаров, особенно если речь идет о внезапных, незапланированных ситуациях, в том числе связанных с взаимодействием с другими подразделениями коммерческой организации.

В современных условиях конкурентной рыночной среды необходимо уделять внимание каждому этапу процесса управления продажами в коммерческой организации, представленных на рис. 1.

Таким образом, эффективное управление продажами позволяет коммерческой организации успешно вести конкурентную борьбу с другими хозяйствующими субъектами. Правильно построенное управление продажами призвано обеспечить благоприятную среду для дальнейшего развития и роста организации, а также устойчивое положение на рынке и его конкурентоспособность.

#### **Использованные источники:**

1. Адамова, Т. С. Эффективное управление предприятием в условиях рынка [Текст] : учебник / Т.С. Адамова. – М. : Нац. институт бизнеса, 2011. – 250 с.
2. Баркан, Д. И. Управление продажами [Текст] : учебник / Д. И. Баркан. – СПб. : СПбГУ, 2011. – 908 с.
3. Борисов, Г. П. Анализ хозяйственной деятельности в торговле [Текст] : учебник / Г. П. Борисов, В. Е. Акулова. – М. : Экономика, 2012. – 320 с.
4. Вертоградов, В. Управление продажами [Текст] / В. Вертоградов. - 2-е изд., перераб. и доп. - СПб. : Питер, 2011. - 235 с.
5. Джоббер, Д. Продажи и управление продажами [Текст] : учеб. пособие для вузов / Д. Джоббер, Ланкастер, Дж. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 622 с.
6. Дручин, В. В. Особенности управления продажами в инфобизнесе [Текст] : учебник / В. В. Дручин// Упр. продажами, 2013. – 215 с.
7. Марченко, Т. И. Системно-ресурсная концепция изучения экономического пространства и экономического времени [Текст] / Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – Тольятти: Издательство ПВГУС, 2012. -№3. - с. 224 – 229.

8. Руденко, И.В. Управление продажами: истоки, сущность, подходы [Текст] / И. В. Руденко // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2012. - № 4. - С. 21–25.

*Соколова А.И.  
студент 1го курса  
УЛГТУ*

*Россия, г. Ульяновск*

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Малый бизнес-это бизнес, осуществляемый в малых формах, опирающийся на предпринимательскую деятельность частных предпринимателей, небольших фирм, малых предприятий. Малый бизнес характерен для некоторых видов и форм производства, торговли, сферы услуг.

Есть много разнообразных принципов, обуславливающих продвижение бизнеса в России. Как правило, наиболее значительной особенностью, прямо влияющей на продвижении бизнеса, является благополучное состояние экономики. Естественно, когда экономическое состояние страны в упадочном состоянии, малый бизнес просто не имеет возможности успешно развиваться. Так что вопрос о развитии малого бизнеса наиболее желательно рассматривать в том случае, когда экономическое состояние государства более-менее стабильно.

Нередко возникает вопрос: что же является главным критерием успешности малого бизнеса? Как правило, это умение бизнеса противостоять различным внешним и внутренним проблемам.

Основными критериями успешности бизнеса, если не учитывать фактор государственного воздействия, следует считать:

- чёткое осознание своих целей и задач, к которым следует стремиться и выполнять;
- профессиональную пригодность менеджеров и сотрудников, без которой об эффективном развитии бизнеса не может быть и речи;
- грамотную организацию, которая также является одним из основополагающих факторов успешного развития бизнеса;
- надлежащий психологический настрой сотрудников, что является очень важным для продуктивности их работы;
- возможность получать финансы из источников извне.

Это отнюдь не все факторы, которые так или иначе влияют на развитие бизнеса. Количество таких факторов очень велико, однако именно эти наиболее значительны.

В экономике России стала прослеживаться тенденция к началу новой, рыночной концентрации и централизации капиталов, а также самой хозяйственной деятельности. Получил развитие процесс поглощения предприятий. Часто наиболее рентабельные малые предприятия

оказываются первой жертвой таких поглощений. Например, в Москве на месте еще недавно многочисленных индивидуальных торговых ларьков возникли хорошо оформленные торговые павильоны, принадлежащие той или иной крупной фирме. Менее рентабельные малые предприниматели также не выдерживают экономической конкуренции со средними и крупными фирмами и вынуждены свертывать свою деятельность. В этом смысле на нынешнем этапе российских реформ процессы централизации и концентрации капиталов также противостоят увеличению численности малого бизнеса. Но в дальнейшем предполагается, что новые крупные и средние предприятия будут самым активным образом стимулировать создание новых малых предпринимательств в структуре формируемых новых хозяйственно-технологических цепочек.

Политика государственной поддержки малого предпринимательства осуществлялась на базе налоговых льгот, создания (хотя еще и в незавершенном виде) цивилизованного законодательного пространства, информационной поддержки, обучения кадров, формирования сети бизнес-парков, налаживания эффективной координации в этой области между федеральным центром и субъектами Федерации, а также с местными органами власти.

Малые предприятия в борьбе за выживание научились самостоятельно приспосабливаться к сложностям рынка. Так, для повышения своей жизнеспособности малые предприятия активно диверсифицируют хозяйственную и инвестиционную деятельность. Более чем половина малых предприятий неторгового профиля помимо основной деятельности в 1995 г. занималась еще и торговлей как несложной, но относительно прибыльной деятельностью с быстрым сроком оборачиваемости капиталов. А торговые капиталы все чаще устремляются в производство, хотя и в самых простых его формах.

Для закрепления и дальнейшего развития позитивных тенденций роста Российского малого предпринимательства, кардинального расширения поля его деятельности требуется активизация государственной поддержки малого предпринимательства на всех уровнях. В первую очередь в поддержке нуждается сфера кредитования и страхования малого бизнеса, стимулирования его инвестиционной активности. Настоятельной необходимостью является декриминализация малого бизнеса. Чрезвычайно важно также расширение инновационной и научной деятельности малого предпринимательства в интересах развития всех сфер российской экономики. Начало реального подъема в экономике позволит перейти к четвертому этапу по-настоящему рыночного развития Российского малого предпринимательства.

#### **Использованные источники:**

1. Джеффри Дж. Фокс. Как делать большие деньги в малом бизнесе. Неочевидные правила, которые должен знать любой владелец, 2014

*Солина Е.Е.  
старший преподаватель  
Лакидон Г.М.  
студент 4 курса*

*Московский государственный университет путей сообщения  
Императора Николая II (МГУПС (МИИТ))  
Россия, г. Москва*

## **ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ КАК ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНТЕРМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК**

**Аннотация:** статья посвящена исследованию категории «интермодальные перевозки». Научная новизна статьи заключается в предложении методики анализа перевозки грузов.

**Ключевые слова:** интермодальные перевозки, транспорт, груз, факторный анализ.

**Abstract:** the article is devoted to the study of "intermodal transport" category. Scientific novelty of the article is to provide a method of analysis of cargo transportation.

**Keywords:** intermodal transportation, transport, cargo, factor analysis.

Спрос на грузовые перевозки является следствием взаимодействия между производителем и потребителем, находящихся на значительном расстоянии друг от друга. Производителям товаров требуются транспортные услуги, чтобы отправлять сырье и промежуточные продукты, а также доставлять готовые товары до потребителя, для удовлетворить его требований.

В результате глобализации экономических процессов и активного развития современных цепей поставок требуется создание такого транспортного продукта, который включал бы в себя услуги различных видов транспорта, наиболее подходящих грузоотправителю с экономической точки зрения и исходя из интересов груза, а не отдельных участников процесса транспортировки[10].

В научной литературе для характеристики последовательности перевозки грузов[8] выделяют мультимодальные, интермодальные и смешанные перевозки. Разберем их сущность и особенности.

Мультимодальной считается перевозка, в процессе которой перевозчик, перевозящий груз, руководствуясь принципом «от двери до двери», несет ответственность за перевозку груза в целом.

Мультимодальная перевозка – это смешанная перевозка груза, осуществляемая, по меньшей мере, двумя видами транспорта, зачастую она осуществляется внутри страны.

В научной литературе происходит разграничение терминов «смешанная перевозка», «интермодальная перевозка» и «мультимодальная перевозка». Рассмотрим их.

С.Э Суханов определяет мультимодальную перевозку как перевозку, «при которой лицо, организующее ее, несет ответственность на всем пути следования, независимо от количества принимающих участие видов транспорта при оформлении единого перевозочного документа»[12].

Г. Г. Левкин под данным термином понимает «перевозки двумя и более видами транспорта и внутри страны или в международном сообщении»[6].

Академики К.И. Плужников и С.В. Милославская в книге «Мультимодальные и интермодальные перевозки» трактует под данным понятием перевозку «груза в смешанном сообщении сегодня считают ту, в которой доставку груза от отправителя к получателю осуществляют, по крайней мере, два различных вида транспорта, когда она выполняется на этом маршруте под ответственностью только одного перевозчика, по единому транспортному документу, подтверждающему заключение договора перевозки, и оплачивается по единой сквозной тарифной ставке. За рубежом перевозки данного вида получили наименование «комбинированных» (от англ. глагола «to combine» — смешивать) или «мультимодальных» (от словосочетания «multimodal»; «multi» — много; «modal» — вид, форма), в отличие от перевозок, выполняемых одним видом транспорта — «singlemodal», «unimodal» — перевозки в прямом (железнодорожном, водном и т. п.) сообщении»[7].

Профессор В.М. Николашин определяет, что интермодальные перевозки – это «последовательная перевозка грузов двумя или более видами транспорта в одной и той же грузовой единице или автотранспортном средстве без перегруза самого груза при смене вида транспорта»[4].

Ю.И. Кириллов разграничивает понятия мультимодальной и интермодальной перевозки. В частности, «в системе мультимодальных перевозок объектом перевозки, а, следовательно, и предметом соответствующего договора является груз в общем значении этого понятия; в системе интермодальных перевозок оперируют не с грузом вообще, а с грузом, размещенным в автотранспортном средстве и в/на интермодальной транспортной единице, а при смене вида транспорта применяют без перегрузочные технологии»[3].

В.Д. Герами и А.В. Колик определяют понятие мультимодальных перевозок следующим образом: «Мультимодальная перевозка – это перевозка груза, как минимум, двумя видами транспорта, выполняемая под ответственностью одного транспортного оператора по единому транспортному документу и по сквозному тарифу, а в качестве синонима понятия «мультимодальная перевозка» часто используется термин

«смешанная перевозка»[2]. Этими же авторами дается определение понятию интермодальная перевозка: «Интермодальная перевозка – это мультимодальная перевозка с использованием ИТЕ (в английском варианте – Intermodal Transport Units, ITU) - контейнеры, контрейлеры, съемные грузы»[2].

В настоящее время выделяют следующие особенности оформления международных перевозок на различных видах транспорта[6].

Во-первых, в железнодорожном транспорте. Страны ЕС контролируют деятельность железных дорог на основании договорного акта КОТИВ. В системе международных железнодорожных перевозок довольно часто применяется форма накладной, которая была разработана конвенцией КОТИВ. К накладной прилагаются следующие документы: товарно-сортировочная документация; отгрузочная спецификация; сертификат качества; упаковочный лист и др.

Во-вторых, в автомобильный транспорт. Данный вид перевозок регулируется Конвенцией о договоре международной дорожной перевозки грузов 1956 г. ЕЭК ООН (КДПГ). Российская Федерация присоединилась к КДПГ в 1983 г.

Для того, чтобы автотранспортные средства имели возможности пересекать границу, без полного досмотра грузов, применяется международный документ, который называется книжка МДП (Carnet TIR). В нашей стране этот документ выдается Ассоциацией международных автомобильных перевозчиков (АСМАП). Транспортные средства, такие как контейнеры, тентовые полуприцепы, подлежат процедуре пломбирования в таможене грузоотправителя и в свою очередь не подвергаются процедуре досмотра в транзитных таможнях. Книжка МДП должна быть составлена отдельно на каждое транспортное средство или контейнер и является действительной на время выполнения одной перевозки.

В-третьих, в воздушном транспорте. Условия, на которых заключается договор международной воздушной перевозки груза отражаются в грузовой авиационной накладной. Отправитель груза должен предоставить сведения и приложить к накладной все документы, необходимые для таможенного или какого-либо иного оформления.

В-четвертых, в морском транспорте. Договор морской перевозки грузов, согласно Кодексу морского мореплавания (КТМ), должен содержать сведения о том, что перевозчик (фраховщик) приняв у грузоотправителя (фрахователя) груз, обязуется доставить его в обозначенное в договоре место назначения и далее сдать фрахователю груза. К обязанностям грузоотправителя относится следующее: в оговоренный срок предоставить предусмотренный договором груз для погрузки его на судно; оплатить провозную плату и принять груз в месте доставки. В договоре так же указываются условия погрузки, ответственность сторон, тариф и т.д. В практике применяется фрахтование по генеральному контракту. В этом

случае судовладелец за определенное время обязуется перевести оговоренное количество грузов.

В настоящее время выделяют следующие модели интермодальных перевозок (см. таблицу 1, рисунок 1-2.)

Таблица 1 – Сравнительный анализ моделей интермодальных перевозок

Характеристики	«Океанская» модель	«Континентальная» модель
<b>Основные предпосылки применения</b>	Интеграция отдельных элементов смешанной перевозки в единый транспортный продукт	Снижение издержек наземной транспортировки. Реализация экологических приоритетов
<b>Сферы применения</b>	Межконтинентальные перевозки грузов в контейнерах	Перевозки генеральных грузов в ИТЕ в сфере действия внутреннего транспорта <sup>78</sup> , дополнение «океанской» модели
<b>Интермодальная единица</b>	Контейнеры ISO 20 и 40	Контейнеры ISO различных типоразмеров, «континентальные» контейнеры, контрейлеры, в Европе применяются съемные кузова
<b>Основное транспортное звено</b>	Морская линейная контейнерная перевозка	Железнодорожная (реже водная) перевозка интермодальных транспортных единиц
<b>Роль государства</b>	«Точечная» поддержка, ликвидация отдельных правовых препятствий	В регионе ЕС – всемирное правовое и финансовое стимулирование

Источник: [2]



Рисунок 1 – «Океанская» модель интермодальных перевозок



<sup>78</sup> Согласно мандату ЕЭК ООН, к внутреннему транспорту относятся автомобильный, железнодорожный и внутренний водный транспорт.



Рисунок 2 – «Континентальная» модель интермодальных перевозок  
 Вместе с тем использование интермодальных перевозок дает грузоотправителю ряд преимуществ[6]:

- 1) По договору смешенной перевозки разделение транспортных затрат является одинаково выгодно, для обеих сторон договора. Помимо всего прочего на клиента не ложатся обязательства ведения финансовых расчетов со всеми логистическими посредниками.
- 2) Большая часть мировых банков рассматривает коносамент в качестве товарно-распорядительного документа. В момент, когда продавец погружает товар со склада на транспортное средство, он передает интермодальному оператору коносамент, который он может предъявить банку, для получения по торговому контракту цены товара. Это дает возможность экспортеру в самые короткие сроки получить доход от продажи товара. Что касается покупателя, то он, получив на руки коносамент, имеет возможность распоряжаться грузом еще до момента его доставки к месту назначения. Это позволяет продавцу и покупателю исключить из логистических затрат затраты на запасы в пути.
- 3) Использование интермодальных технологий позволяет сократить время простоя грузов в пунктах перевалки, а также позволяет осуществлять доставку по графику, согласно технологии доставки «точно в срок». В итоге мы получаем сокращение запасов по всем товаропроводящим цепям от источника сырья до конечного потребления товаров.
- 4) Применение контейнеров в интермодальной технологии позволяет осуществлять перевозку сборных грузов в одном контейнере, которые могут включать в себя мелкие партии от различных поставщиков. В результате чего сокращается стоимость перевозки груза и увеличивается его сохранность.
- 5) В результате унифицирования законодательных требований относительно таможенных процедур и документов, мы имеем облегчение таможенных процедур, сокращение временных затрат.

Данные преимущества позволяют сэкономить как время, так и финансовые средства грузоотправителя и грузополучателя, а также повышают надежность доставки грузов в международном сообщении.

На сегодняшний день перевозкой грузов занимаются разные транспортные компании[1],[11]. В настоящей работе анализ перевозки грузов будет произведен в рамках ОАО «РЖД» (см. рис. 3-5, таблицу 2-6). Данная транспортная компания совместно с дочерними предприятиями реализует проекты по развитию интермодального сообщения[5].



Рисунок 3. - Показатели грузооборота компании ОАО «РЖД» в период с 2012 по 2014 год (млрд. км)

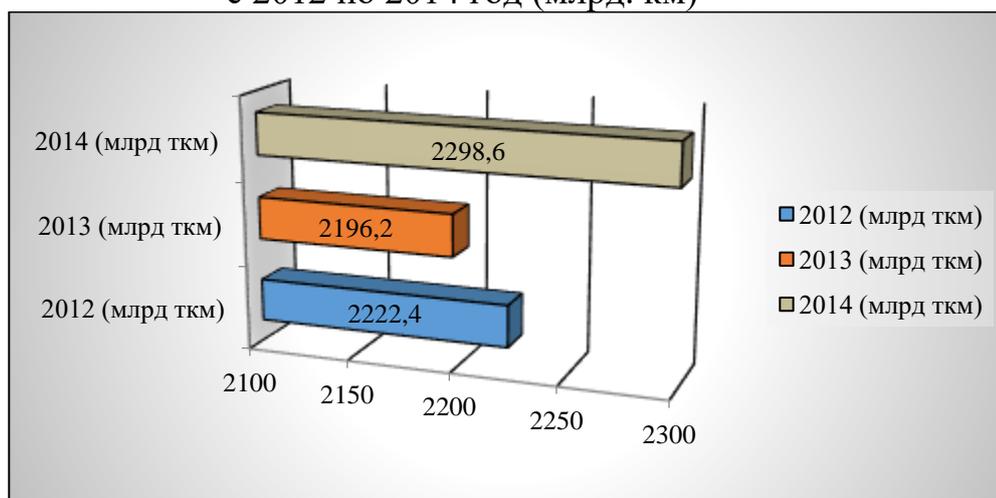


Рисунок 4. - Структура грузевого грузооборота ОАО "РЖД"

В целях выявления сильных и слабых мест компании, проанализируем виды сообщений компании ОАО «РЖД». Для этих целей построим структурно-логическую модель перевозки грузевого грузооборота (см. рисунок 5) и проведем факторный анализ аддитивной модели методом цепных подстановок (см. таблицу 2-4).



Рисунок 5. Структурно-логическая модель факторного анализа перевозки грузеного грузооборота

Следует отметить, что факторный анализ – это «методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей»[9, С. 78].

Аддитивная модель имеет вид:

$$Y = \sum_{i=1}^n X_i = X_1 + X_2 + X_3 + \dots + X_n \quad (1)$$

Преобразуем данную модель для нашего исследования:

$$П = Вп + Э + ИиТ \quad (2)$$

где

П – погрузка;

Вп – внутрироссийские перевозки

Э – экспорт.

ИиТ – импорт и транзит.

Метод цепных подстановок применяется для анализа всех типов детерминированных факторных моделей[9, С. 98].

Таблица 2. – Анализ перевозки грузов по видам сообщения (млн. тонн)

Виды сообщения/год	2012	2013	2014	Абс. откл. 2012/1 3	Абс. откл. 2013/1 4	Отн. откл. 2012/1 3	Отн. откл. 2013/1 4
Внутрироссийские перевозки	851,9	823,9	797,5	-28	-26,4	0,97	0,97
Импорт и транзит	10,8	10,4	9,5	-0,4	-0,9	0,96	0,91
Экспорт	409,2	402,4	420,0	-6,8	17,6	0,98	1,04
Всего перевозок (П)	1271,9	1236,8	1226,9	-35,1	-9,9	0,97	0,99

Таблица 3. – Расчет условных показателей перевозки грузов

	2012-2013	2013-2014
Пусл1	1243,9	1210,3
Пусл2	1243,5	1209,4

Таблица 4. - Факторный анализ влияния факторов

	2012-2013	2013-2014
$\Delta$ Пвс	-28	-26,5
$\Delta$ Пит	-0,4	-0,9
$\Delta$ Пэ	-6,7	17,5
$\Delta$ П	-35,1	-9,9

Факторный анализ основных видов перевозки демонстрирует, что в 2012-13 году отрицательное влияние на весь перевозимый груз оказывают внутрироссийские перевозки, импорт и транзит, в также экспорт. В 2013-14 году оказали отрицательное влияние на весь перевозимый груз внутрироссийские перевозки и импорт и транзит. Вместе с тем ,экспорт оказал положительное влияние.

Для выявления проблемных мест в перевозки грузов проанализируем перевозку грузов по родам грузов.

Таблица 5 - Анализ перевозки грузов по родам грузов (млрд. ткм)

Виды сообщения/год	2013	2014	Абс. откл. 2013/14	Отн. откл. 2013/14
Каменный уголь	813,6	884,7	71,1	1,09
Нефть и нефтепродукты	429,6	443,0	13,4	1,03
Минерально-строительные грузы	220,6	220,4	-0,2	0,99
Руда всякая	154,5	149,2	-5,3	0,96
Черные металлы	126,9	132,4	5,5	1,04
Химические минеральные удобрения	78,5	82,9	4,4	1,06
Лесные грузы	59,5	64,5	5	1,08
Кокс	28,9	28,6	-0,3	0,99
Хлебные грузы	30,3	34,4	4,1	1,13

Анализ таблицы 5 показывает о трех слабых местах: во-первых, перевоз руды, во-вторых, перевоз кокса, в-третьих, перевоз минерально-строительных грузов.

Таким образом, проанализировав сущность понятия «интермодальная перевозка» мы выявили, что на сегодняшний день данный вид последовательности перевозки грузов занимает одно из определяющих мест. Компания ОАО «РЖД» совместно с дочерними компаниями реализует проекты в рамках интермодальных перевозок. Анализ по двум видам направлений, а именно: факторный анализ перевозки грузов по видам сообщения, а также анализ перевозки грузов по родам грузов продемонстрировал, что у компании ОАО «РЖД» есть сильные и слабые места. В будущем, проектируя деятельности компании, необходимо учитывать выявленные моменты.

### Использованные источники:

1. Выгнанов А.А., Гришина Н.В. Тенденции развития мировой транспортной системы: Курс лекций. – М.: МИИТ, 2013. – 125 с.
2. Герами В.Д., Колик А.И. Управление транспортными системами. Транспортное обеспечение логистики. М.: Издательство Юрайт, 2015. – 510с.
3. Кириллов Ю.И., Кириллова Е.В. Смешанные перевозки в условиях интеграции транспортных коммуникаций. Проблемы терминологии. // [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.osmu.odessa.ua/public/other/publishing/morozova17/t1705.pdf>
4. Николашин В.М. Сервис на транспорте. М.: Academia, 2011. - 272 с.
5. ОАО «РЖД» // [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://rzd.ru/>
6. Организация интермодальных перевозок: конспект лекций / Г. Г. Левкин. – М.-Берлин: Директ-Медиа, 2014. – 178 с.
7. Плужников К.И., Милославская С. В. Мультимодальные и интермодальные перевозки. М.: РосКонсульт, 2001. - 368 с.
8. Романова А.Т., Выгнанова М.А., Алексеенко А.М. Оценка изменений базовых конкурентных преимуществ бизнес-субъектов в системе кластера//В сборнике: Современные проблемы управления экономикой транспортного комплекса России: конкурентоспособность, инновации и экономический суверенитет Международная научно-практическая конференция, посвящается 85-летию института экономики и финансов МИИТа. Московский государственный университет путей сообщения, Институт экономики и финансов. 2015. С. 214-216.
9. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник. — 14-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА — М, 2011. - 649с.
10. Солина Е.Е., Ерохин С.Г., Шпилина Т.М., Солодуха П.В. Методические основы организации курса «Экономическая теория (политэкономия)» для бакалавров неэкономического профиля // Экономика и социум. 2015. № 3-2 (16). – С. 851-857.
11. Солина Е.Е. Роль предприятий в воспроизводстве человеческого капитала//В сборнике: Приоритеты социально-экономического развития постиндустриального общества Научные чтения факультета социального страхования, экономики и социологии труда 06.02.2013. 2013. – С. 134-142.
12. Сханова С. Э. Транспортно-экспедиционное обслуживание. М.: Издательский центр «Академия», 2005. - 432 с.
13. Царитова К.Г., Морозюк Ю.В. Особенности формирования модели социального управления промышленным предприятием // Транспортное дело России. 2012. № 1. С. 86-87.

*Солина Е.Е.*  
*старший преподаватель*  
*Московский государственный университет путей сообщения*  
*Императора Николая II (МГУПС (МИИТ))*  
*Россия, г. Москва*

## КАТЕГОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ДИСКУССИОННЫЙ ВОПРОС

**Аннотация:** статья посвящена исследованию категории «социальное предпринимательство». Научная новизна статьи состоит в выделении критериев анализа данной категории.

**Ключевые слова:** предпринимательство, социальное предпринимательство, социальный предприниматель.

**Abstract:** the article is devoted to the study of "social entrepreneurship" category. Scientific novelty of the paper is the analysis of the allocation criteria for the category.

**Keywords:** entrepreneurship, social entrepreneurship, social entrepreneur.

На протяжении довольно длительного периода времени ресурсы, которые традиционно использовались для производства товаров и услуг выступали труд, земля капитал и предпринимательские способности[5]. Именно предпринимательская деятельность выступила мощным фактором, ускорившим эволюцию экономической культуры, стимулирующим «выполнение инновационной функции социальных механизмов»[3, С. 66]. В настоящее время, именно предпринимательство позволяет реализовать экономический потенциал[12], как отдельной личности, так и всего общества в целом[14]. Кроме того, предпринимательская деятельность относится к динамичной стороне деловой жизни, отражая социальное развитие стран при рыночном регулировании[13].

В 60-70 гг. XX века в англоязычной литературе сформировались понятия «социальный предприниматель» и «социальное предпринимательство», используя для обозначения социальных изменений. Однако история социального предпринимательства начинается на рубеже XIX-XX вв. благодаря основанию первого училища для сестёр милосердия в Великобритании в 1860 гг. В России первым проектом по социальному предпринимательству можно отнести Дом Трудолюбия[3], основанный на помощи нуждающимся не через подаяние, а в качестве платы за труд. В последствие идея «дома трудолюбия» получила распространение по всей России.

Широкое распространение термин «социальное предпринимательство» получает в 80-90 гг. XX века, благодаря основателям Фонда Ашока. Активно социальное предпринимательство как явление начинает развиваться в Европе в 90-х гг. XX века.

Термин «социальное предпринимательство» в научный оборот был введен профессором Стэнфордского университета Г. Дисом. Он выделил

пять основных факторов, которые определяют социальное предпринимательство.

- принятие на себя миссии для создания и поддержания социальной ценности (блага);
- признание и выявление новых возможностей для реализации этой миссии;
- вовлечение в непрерывный процесс инноваций, адаптации и обучения;
- решительность действий, не ограничиваясь располагаемыми ресурсами;
- демонстрация высокой ответственности предпринимателя за результаты своей деятельности, как перед отдельным человеком, так и перед всем обществом[18].

Исследователи соглашаются с необходимостью данного термина, однако стараются дополнить его проработкой тех или иных характеристик. Анализ литературных источников, позволил выделить следующих определения данного понятия. А.А. Московская характеризует социальное предпринимательство как «новый способ социально-экономической деятельности, в котором соединяется социальное назначение организации с предпринимательским новаторством и достижением устойчивой самоокупаемости»[9, С. 15]. Грегори Дж. Дис под данным явлением понимает «энтузиазм социальной миссии и деловую дисциплину, инновационные подходы и решительность»[5, С. 86]. Дж. Мэйр и И. Марти трактуют социальное предпринимательство в широком смысле, включая в него «комбинацию ресурсов для создания возможностей ускорения социальных изменений и/или удовлетворения социальных потребностей»[1, С. 11].

Г. Изотова и Н. Зверева считают, что становление социального предпринимательства предполагает прохождение следующих пяти основных этапов:

1. Поиск возможностей для предпринимательства:
  - социальные проблемы;
  - неудовлетворенные потребности.
2. Определение концепции развития:
  - определение социальных выгод;
  - определение новых продуктов или рынка.
3. Определение и приобретение необходимых ресурсов:
  - финансовые ресурсы;
  - человеческие ресурсы;
  - знания, опыт, навыки, компетенции.
4. Запуск и рост предприятия:
  - измерение результата;
  - расширение компании.

## 5. Достижение цели:

- слияние с другими компаниями;
- выполнение миссии и закрытие компании[4, С. 44-45].

Представляя социальное предпринимательство с точки зрения такого последовательного строения, позволяет в теории увидеть его в качестве стабильного процесса. Вместе с тем, предпринимательство есть творческое явление, поэтому переход от одного этапа к другому может происходить не по такой схеме.

Социальное предпринимательство – предпринимательская деятельность, нацеленная на смягчение или решение социальных проблем, характеризующаяся следующими основными признаками:

- социальное воздействие (англ. social impact) – целевая направленность на решение/смягчение существующих социальных проблем, устойчивые позитивные измеримые социальные результаты;
- инновационность – применение новых, уникальных подходов, позволяющих увеличить социальное воздействие;
- самокупаемость и финансовая устойчивость – способность социального предприятия решать социальные проблемы до тех пор, пока это необходимо и за счет доходов, получаемых от собственной деятельности;
- масштабируемость и тиражируемость – увеличение масштаба деятельности социального предприятия (на национальном и международном уровне) и распространение опыта (модели) с целью увеличения социального воздействия;
- предпринимательский подход – способность социального предпринимателя видеть провалы рынка, находить возможности, аккумулировать ресурсы, разрабатывать новые решения, оказывающие долгосрочное позитивное влияние на общество в целом[10, С. 103].

Отсюда можно выявить, что *социальное предпринимательство* – это деятельность, направленная на смягчение или решении социальных проблем, применяя инновационные методы, через комбинирование ресурсов в предпринимательской деятельности.

*А социальный предприниматель* – это активный, творческий человек, готовый идти на риск и который совершенствует не только социально-экономическую ситуацию страны, но и себя самого[5, С. 90].

Социальное предпринимательство занимает особое место в обществе, вместе с тем находясь на стыке традиционного предпринимательства и благотворительности (см. рис. 1).



Рисунок 1. - Место социального предпринимательства в обществе  
Источник: [7, С.167].

Место социального предпринимательства, которое продемонстрировано на рисунке 1, связано с тем, что от традиционного бизнеса взяты предпринимательские принципы, от благотворительности – социальная направленность деятельности.

Вместе с тем, универсальность феномена «социальное предпринимательство» состоит в том, что оно направлено, как на решение социальных проблем, так и улучшить экономическую ситуацию в стране. Причина этого явления выражается во взаимосвязи всех сфер жизнедеятельности государства как единого целого.

Таким образом, социальное предпринимательство само по себе является определенным инновационным подходом в решении социальных проблем в обществе. В России явление социального предпринимательства только начинает свой путь развития. Вместе с тем, существующие примеры социального предпринимательства позволяют констатировать о больших перспективах в данном направлении бизнеса. Причем граждане в данном явлении готовы самостоятельно решать острые социальные проблемы, о чем свидетельствует успех многих реализованных и стабильно продолжающих функционировать проектов.

#### Использованные источники:

1. Баталина М., Московская А., Тарадина Л. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России. – М.: ГУ ВШЭ, 2008. – 84 с.
2. Выгнанов А.А., Гришина Н.В. Тенденции развития мировой транспортной системы: Курс лекций. – М.: МИИТ, 2013. – 125 с.
3. Дегтярева М. Перед грозой. Святой праведный Иоанн Кронштадтский [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.pravmir.ru/pered-grozoj-svyatoj-pravednyj-ioann-kronshtadtskij-2/>
4. Изотова Г., Зверева Н. Социальное предпринимательство: новый институт современной России // Экономические стратегии. – 2011. – № 9 – С.44-49.

5. Кадневский В.М., Грищук О.Н. Социальное предпринимательство как феномен современной экономики// В сборнике: Социальное проектирование: теория и практика материалы VII заочной Международной научно-практической конференции. ОмГУ им. Ф.М. Достоевского. Омск, 2014. – С. 86-91.
6. Кадол Н.Ф. Социальное предпринимательство в системе инновационного развития экономики//В сборнике: Материалы международной научно-практической конференции «Экономическая политика: на пути к новой парадигме» Пятнадцатые Друкеровские чтения. В 2-х томах. Под ред. Р.М. Нижегородцева, А.И. Тихонова, Н.В. Финько. Москва, 2013. – С. 66-79.
7. Манахова И.В. Социальное предпринимательство как экономическое явление//Вестник Поволжской академии государственной службы. 2011. № 4. – С.166-174.
8. Матраева Л.В., Ерохин С.Г. Предпосылки регионализации деятельности ТНК в постиндустриальной экономике // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. № S9. С. 51-55.
9. Московская А.А. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования. – М.: НИУ-ВШЭ, 2011. – 284 с.
10. Мухин А.В. Эволюция понятия социального предпринимательства. Основные функции социального предпринимательства// Новые технологии. 2011. № 2. – С. 103-106.
11. Огрызко К.В. Социальное структурирование в условиях города: две полярные модели // Социальная политика и социология. 2013. Т. 2. № 5 (99). – С. 167-180.
12. Парфенова Е.В., Васютина Е.С. Проблемы студенческого социального предпринимательства в Российской Федерации // В сборнике: Актуальные вопросы развития мировой и модернизации российской экономики Сборник научных трудов. Под общей редакцией Л.В. Матраевой, С.Г. Ерохина. 2016. – С. 78-84.
13. Романова А.Т., Перебатова Е.А., Гришина Н.В., Попова М.В. Инвестиционный анализ: Учебное пособие. – М.: МГУПС (МИИТ), 2015. – 88 с.
14. Солина Е.Е., Шпилина Т.М. К вопросу о зависимости воспроизводства человеческого капитала от уровня и качества жизни семьи // Экономика и предпринимательство. 2015. № 2 (55). – С. 735-739.
15. Солина Е.Е., Ерохин С.Г., Шпилина Т.М., Солодуха П.В. Методические основы организации курса «Экономическая теория (политэкономика)» для бакалавров неэкономического профиля // Экономика и социум. 2015. № 3-2 (16). – С. 851-857.
16. Царитова К.Г. Актуальные подходы к социальному управлению предприятием//Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 10 (58). – С. 59.

17.Шпилина Т.М., Дятлова О.В. Молодежная неформальная занятость как современная проблема российского рынка труда // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 5 (77). – С. 24.

18.Dees J.G. The meaning of social entrepreneurship// Center for the Advancement of Social Entrepreneurship. — Duke University's Fuqua School of Business, 2001 (revised vers.). [Электронный ресурс]: Режим доступа: [http://www.caseatduke.org/documents/dees\\_sedef.pdf](http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf)

*Соловьева Ю. В.  
студент  
кафедра «Экономическая теория»  
Кораблев А. Ю., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Экономическая теория»  
МГТУ им. Н.Э. Баумана  
Россия, г. Москва*

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Ключевые слова: экономическое развитие (economic development), малый и средний бизнес (small and medium businesses), регион (region), законопроект (bill), инвестиции (investments).

Аннотация: Данная статья посвящена вопросам развития России в условия санкционной закрытости и сложного экономического положения государства. Основное внимание в работе автор акцентирует на поиск новых направлений капиталовложений в регионах страны. Автором предложены отрасли, способствующие экономическому разведанию как среднего, так и малого бизнеса. Данное направление дополняется также рассмотрением государственных законопроектов.

Abstract: This article is dedicated to the development of Russia in the conditions of sanctions and the difficult economic situation of the state. The author focuses on the search for new directions of investment in the country. The author suggests sectors conducive to economic scout as a medium, and small businesses. This directions is also complemented by the consideration of government bills.

На протяжении всей экономической истории развития России региональная политика, направленная на сбалансированное хозяйственной среды субъектов государства была и остается многосложным, противоречивым, но первостепенным вопросом.

Актуализация данной темы для России на сегодняшний день объясняется не только явной закостенелостью централизованного

становления экономики, но так же все более осложняющимися отношениями на мировой арене, что ставит перед государством и её гражданами важную задачу, заключающуюся в развитии региональной устойчивой экономической платформы, которая в будущем смогла бы действовать самостоятельно в рамках рыночных отношений.

Первоначально на этапе рассмотрения региона как сложного феномена общественно-экономической жизни, важно понимать, что территориальный разброс, этническое и религиозное разнообразие, национальный колорит приводят к невозможности построения единой модели экономически развитой базы. Также, помимо исторически сложившихся обстоятельств, явным тормозом остаются социальные проблемы, демографические ямы, отсталая финансовая инфраструктура и отсутствие какой-либо инвестиционной привлекательности.

Но даже в таком сложном положении можно выявить более специфически подходящие перспективные направления.

Преимущественно для России формирование экономического роста в регионах понималось в реализации гигантских сырьевых проектов, вокруг которых и строилась вся хозяйственная жизнь. Сейчас же, в первую очередь, идет ориентация на диверсификацию экономической среды, причем доминировать должна инвестиционная составляющая, где присутствуют разумное разнообразие инновационных возможностей, технологичность и ориентация на реальные потребности как населения данного региона, так и всей страны.

Современная политика государства, концентрирующаяся на импортозамещении, наталкивает на развитие большого числа средних по размеру инвестиционных проектов потребительской направленности, особенно к таким направлениям можно отнести агропромышленный комплекс. Каждый субъект Российской Федерации обладает уникальным ресурсным потенциалом и вполне в состоянии в значительной степени обеспечить себя качественной продукцией, а также радикально нарастить экспорт.

Так, например, для Дальнего Востока многообещающим направлением является выращивание и переработка сои, развитие производства риса и льна, так же следует возрождать сектор тепличного хозяйства на новой технической базе [79]. Есть большой потенциал в увеличении мощностей по глубокой переработке рыбы, а также по развитию аквакультуры. Поддержкой от государства в рассматриваемом направлении может послужить законопроект о бесплатной выдаче гектара земли на территории Дальневосточного Федерального Округа [80]. Законопроект вступает в силу

---

[79] Перспективные направления для российского экспорта: приложение к письму Минэкономразвития России от 20.11.2015 г. №Д29и-548

[80] Проект федерального закона N 930602-6 "Об особенностях предоставления гражданам земельных участков в Дальневосточном федеральном округе и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (внесен Правительством РФ) (принят в первом чтении 18.12.2015)

с 1 мая 2016 года. Процесс получения участка будет очень прост. «Для максимальной простоты и прозрачности сейчас на базе публичной кадастровой карты прорабатывается специальный электронный сервис. С его помощью можно будет самостоятельно выбрать земельный участок и оформить запрос на предоставление этого участка», - отметил премьер-министр Дмитрий Медведев [81].

Возрастающий интерес иностранных турагенств к нашей стране приводит к еще одному актуальному направлению для капиталовложения, а именно туризму. Для создания привлекательности данного сектора у российских регионов есть главные составляющие, а именно уникальная культура России, включающая архитектуру, фольклор и неповторимый образ жизни народа, и, конечно, богатство природы. На данный момент падение национальной валюты и ее недооцененность, так же является толчком для развития туризма. Обменный курс, в особенности для европейцев, позволяет бюджетным туристам выбирать нашу страну для своих путешествий, даже при условии высоких цен на авиаперелеты. Примером могут послужить расчеты паритета покупательской способности (ППС). Так, по данным английского журнала The Economist российский рубль в настоящее время сильно недооценен к доллару согласно индексу «Биг-Мака», который используется для сравнения покупательской способности и курса национальных валют по отношению к доллару США. Год назад курс рубля должен был составлять 18,58 руб. за доллар, сейчас этот показатель равен 23,12 руб. (рубль недооценен на 69% против 71,5% в прошлом году).

Так же активизировать сектор регионального туризма можно, ориентируясь на создание гостиниц эконом класса и установление доступных цен на авиабилеты, причем резонным вопросом является создание прямых рейсов по регионам без необходимости прибытия в Москву.

Помощь государства в развитии регионального туризма идет со стороны Федеральная Целевая Программа [82] «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011–2018 годы)». Программа ориентирована на создание туристско-рекреационных кластеров по всей стране с целью формирования регионального туристского продукта, конкурентоспособности мирового уровня и развития туристской инфраструктуры. Регионы включенный в данную программу смогут резко активизировать инвестиционный процесс, более эффективно расходовать средства и поспособствует своевременному вводу объектов капитального строительства в эксплуатацию. Ярким примером может послужить Ярославская область, которая благодаря реализации целевой программы смогла повысить количество туристов и экскурсантов, посещающих область, увеличить объем

---

[81] Заседание Правительства от 12 ноября 2015

[82] Постановление Правительства РФ от 02.08.2011 N 644 (ред. от 18.12.2014) "О федеральной целевой программе "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)"

предоставленных туристских и гостиничных услуга, а так же способствовало становлению туризма, как одного из стратегических приоритетов экономического развития Ярославской области, и как сектора создающего около 2,1 % ВРП [83].

Огромный потенциал в части активизации инвестиционной деятельности имеет использование механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП). В России основными формами государственно-частного партнерства являются механизм концессионных соглашений, деятельность Инвестиционного фонда Российской Федерации, создание кластеров и особых экономических зон, в которых государством обеспечивается создание необходимой для привлечения частных инвестиций инфраструктуры. В основном в механизме регионального ГЧП упор идет на инфраструктурные и промышленные проекты. Поэтому особую важность имеет содействие регионов в создании базовых условий необходимых для привлечения инвесторов, таких как обеспечение необходимыми земельными ресурсами, обязательств по формированию инфраструктуры и предоставления льгот по налогам.

На сегодняшний день Единая Информационная Система государственно-частного партнерства [84] в РФ насчитывает 1285 проектов, сосредоточенных по всей стране, из которых большая часть расположена в Приволжском (342), Центральном (292), Сибирском (256) и Дальневосточном (143) Федеральных округах. Здесь особую роль играет промышленный сектор, который имеет явные признаки оптимистического оживления. В первую очередь это было связано с введением западными конкурентами эмбарго и с падением рубля, что позволило получить дополнительные дивиденды от торговли на внешнем рынке. В целях поддержки развития промышленности Российское правительство реализует мероприятия, включающие субсидирование процентных ставок по кредитам для технического переоснащения предприятий, и в рамках целевых программ софинансирование из средств федерального бюджета. Лидирующими по привлекательности можно назвать пищевую и химическую области обрабатывающей промышленности. Санкционное положение отечественного рынка способствует их медленному, но необходимому развитию.

Одним же из самых успешных проектов ГЧП можно назвать «Быстринский ГОК (горно-обогатительного комбинат)», реализуемый такими партнерами как Инвестфонд России и «Норникель». Горно-обогатительного комбинат в Забайкалье уже обладает "первоклассным" статусом проекта, с выручкой более \$1 млрд., рентабельностью по EBITDA свыше 40%, обеспеченностью запасами более 20 лет [85]. Плюс проект

---

[83] Путрик Ю.С. История туризма : учебник — М. : Федеральное агентство по туризму, 2014. — 256 с.

[84] <http://www.pppi.ru>

[85] «Таймырский Телеграф» от 24 Сентября 2015

предусматривает строительство железной дороги протяженностью 227 километров. В плане запуск производства отмечен на конец 2017 года. Ожидается высокий уровень производства медного, железорудного и золотого концентратов. Китайский рынок рассматривается как основное направление сбыта продукции, в основном благодаря своему близкому расположению к комбинату.

Вся необходимость поиска новых эффективных направлений капиталовложения исходит от ответа на главный на сегодняшний день вопрос, связанным не только с развитием региональной экономики, но и в принципе всей экономико-социально жизнью страны, сможет ли наше государство научиться «жить» в условиях, где нефть стоит меньше 40-ка долларов за баррель.

По прогнозам Минэкономразвития, если осуществится самый негативный его вариант, ситуация в стране все же критической не станет. Но тогда прогнозируются: снижение ВВП, может упасть уровень реальных доходов граждан, сокращение потока основного капитала, что приведет к большим денежным потерям страны.

В то же время, как и правительство России, так и большинство внешних экспертов считают, что даже при условии действительности западных санкций, будет расти инвестиционная привлекательность страны, а вместе с ней и инвестиционный капитал, возможен рост промышленного производства и розничной торговли.

Важно понимать, что слабость рубля – это возможность для многих других отраслей Российской экономики, но для повышения экспорта необходимо привлечение инвестиций в новое производство.

#### **Использованные источники:**

1. Постановление Правительства РФ от 02.08.2011 N 644 (ред. от 18.12.2014) "О федеральной целевой программе "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)"
2. Проект федерального закона N 930602-6 "Об особенностях предоставления гражданам земельных участков в Дальневосточном федеральном округе и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (внесен Правительством РФ) (принят в первом чтении 18.12.2015)
3. Проект федерального закона N 930602-6 "Об особенностях предоставления гражданам земельных участков в Дальневосточном федеральном округе и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (внесен Правительством РФ) (принят в первом чтении 18.12.2015)
4. Мосолова Л.М., Кривич Н.А., Новик Ю.О. Культура Дальнего Востока России. Книга 1.- Спб.: Петрополис, 2012.- С. 147.

5. Мудрак А. В. Управление финансовым потенциалом в целях активизации инвестиционного процесса в промышленном регионе (На примере Кемеровской области). Монография.-М.: Флинта: Наука, 2010. - С. 63.
6. Семкина О.С., Чахкиев Г.Г. Региональная экономика и управление. Учебно-методический комплекс.- М.: Финакадемия, 2010.- С. 50.
7. Кузнецова Н.В. Проблемы социально-экономического развития Дальнего Востока (тезисы доклада). Информационно-аналитическое сетевое издание Дальневосточного консалтингового центра. - 31.08.2014
8. Путрик Ю.С. История туризма : учебник — М. : Федеральное агентство по туризму, 2014. — 256 с.
9. Учебно-методический комплекс дисциплины - Развитие мировой экономики и международных экономических отношений (продвинутый уровень). - 08.03.2015
10. «Таймырский Телеграф» от 24 Сентября 2015
11. <http://www.pppi.ru>

*Сонам В.Б.  
студент 5 курса  
ЗФО*

*Монгуш О.Н., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
Тувинский государственный университет  
Российская Федерация, г. Кызыл*

### **КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ**

Производственный процесс можно рассматривать как процесс увеличения затрат времени на изготавливаемую продукцию. Поэтому необходимо определить, какие затраты времени являются необходимыми и должны включаться в норму. Важно также определить эффективность использования фондов времени работников и оборудования.

Все эти вопросы решаются исходя из классификации затрат рабочего времени.

Классификация затрат рабочего времени может осуществляться по отношению к трем элементам производственного процесса: предмету труда, работникам и оборудованию.

Выделяют две составляющие: время осуществления производственного процесса (время работы) и время перерывов.

**Время работы**— период, и течение которого работник осуществляет подготовку и непосредственное выполнение полученной работы. Оно состоит из времени работы по выполнению производственного задания и времени работы, не предусмотренного производственным заданием.

*Время работы по выполнению производственного задания* состоит из следующих категорий затрат рабочего времени исполнителя:

подготовительно-заключительного времени, оперативного времени и времени обслуживания рабочего места.

**Подготовительно-заключительное время**— это время, затрачиваемое работником на подготовку средств производств к выполнению заданной работы и действия, связанных с ее окончанием. К нему относится время, затраченное на получение наряда на работу, инструментов, приспособлений технологической документации; ознакомление с предстоящей работой, технологической документацией, чертежом; инструктаж о порядке выполнения работы; наладку оборудования на соответствующе работы; сдачу готовой продукции и др.

Величина подготовительно-заключительного времени не зависит от объема работы, выполняемой по данному заданию. Поэтому, когда длительное время выполняется одна и та же работа, подготовительно-заключительное время в расчете на единицу продукции будет незначительным по величине. В этих случаях при установлении норм оно обычно учитывается.

- **Оперативное время**— это время, затрачиваемое на выполнение заданной работы (операции), повторяемое с каждой единицей или определенным объемом продукции.

- Подразделяется на основное:
  - в течение которого предмет труда претерпевает количественные и качественные изменения (например, снятие стружки с детали на токарном станке),
  - и вспомогательное, которое затрачивается на действия исполнителя, обеспечивающие выполнение основной работы (например, установка и снятие детали).

- **Время обслуживания рабочего места**— это время, затрачиваемое работником на уход за рабочим местом и поддержание его в состоянии, обеспечивающем производительную работу в течение смены. Время обслуживания рабочего места подразделяется на время технического и организационного обслуживания.

- **Время технического обслуживания**— это время, затрачиваемое работником на уход за рабочим местом и входящим в его состав оборудованием, необходимым для выполнения конкретного задания (замена изношенного инструмента, подналадка оборудования, уборка стружки и т.д.).

- **Время организационного обслуживания**— это время, затрачиваемое работником на поддержание рабочего места в рабочем состоянии в течение всей смены (время на прием и сдачу смены, на раскладывание и уборку инструмента, чистку и смазку оборудования).

**Время работы, не просмотренное производственным заданием**— это время, затрачиваемое на выполнение случайной и непроизводительной работы (например, на исправление брака продукции).

**Время перерывов**- это время, в течение которого работник не принимает участия в работе. Оно делится на время регламентированных и время нерегламентированных перерывов.

- Время регламентированных перерывов в работе включает в себя время перерывов в работе, обусловленных технологией и организацией производственного процесса, а также время на отдых и личные надобности.

- Время нерегламентированных перерывов в работе— это время перерывов в работе, вызванных нарушением нормального течения производственного процесса. Оно включает в себя время перерывов в работе, вызванных недостатками в организации производства, и время перерывов в работе, вызванных нарушениями трудовой дисциплины. Эти перерывы не включаются в норму времени.

Время, которое оборудование работает без какого-либо участия работников, называется **свободным машинным (аппаратным временем)**. Необходимо стремиться к тому, чтобы это время использовалось многостаночного обслуживания, совмещения функций и профессий.

При установлении норм труда и анализе затрат рабочего времени последние делятся на нормируемые и ненормируемые.

К нормируемым относятся необходимые для данных конкретных условий величины затрат основного, вспомогательного времени, времени обслуживания рабочего места, на отдых и личные надобности, регламентированных перерывов по организационно-техническим причинам, подготовительно-заключительного времени.

**Нормируемые затраты** включаются в норму. Они необходимы для выполнения заданной работы. Сюда относится подготовительно-заключительное время, время оперативной работы, обслуживания рабочего места и регламентированных перерывов.

**Ненормируемые затраты** времени (время случайной и непроизводительной работы и не регламентированных перерывов) в норму времени не включаются. Они являются прямыми потерями рабочего времени.

Нерегламентированные перерывы, по организационно-техническим причинам и по вине работника. Время нерегламентированных перерывов по организационно-техническим причинам включает простои оборудования и рабочих из-за ожидания заготовок, документации, инструмента и т. п., а также сверхнормативное время перерывов, связанных с несинхронностью производственного процесса. Время перерывов из-за нарушения трудовой дисциплины обусловлено поздним началом и преждевременным окончанием работ, сверхнормативным временем отдыха и т. п.

Для расчета норм труда существенное значение имеет деление затрат времени на перекрываемые и не перекрываемые. К перекрываемому обычно относят время выполнения рабочим тех элементов трудового процесса, которые осуществляются в период автоматической работы оборудования. Не

перекрываемое — это время выполнения трудовых приемов (установка заготовки, контроль качества и т. п.) при остановленном (неработающем) оборудовании и время на машинно-ручные приемы. В более широком смысле к перекрываемым (совмещаемым) следует относить затраты времени на все работы, выполняемые одновременно (параллельно) с теми элементами операции, которые определяют ее длительность. Особенно важно учитывать перекрываемые затраты времени при выполнении операции несколькими рабочими.

Суммарная величина затрат времени на единицу продукции обычно называется штучно-калькуляционным временем .

Основное время входит в состав показателя полностью, а по остальным слагаемым формулы учитываются только их не перекрываемые части.

В целях оптимизации производственных процессов проводится изучение затрат рабочего времени.

*Сорокина О. А.  
студент 3 курса  
факультет управления и социально-технических сервисов  
Мочалова Ю. В.  
студент 3 курса  
факультет управления и социально-технических сервисов  
Нижегородский государственный педагогический  
университет им. К. Минина  
Россия, г. Нижний Новгород*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС- ПРОЦЕССАМИ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Аннотация: Статья посвящена вопросам повышения эффективности управления в экономических системах. Автор рассказывает о наиболее полезных информационных технологиях, которые помогают экономическим субъектам наиболее эффективно решать те или иные вопросы управления.*

*Ключевые слова: экономика, бизнес, MPR, ERP, организация, предприятие, эффективность, управление*

*Sorokina O. A.  
student  
3rd year, faculty of management and socio-technical services  
Nizhny Novgorod State Pedagogical University. Kozma Minin  
Russia, Nizhny Novgorod  
Mochalova J. V.  
student  
3rd year, faculty of management and socio-technical services  
Nizhny Novgorod State Pedagogical University. Kozma Minin*

## **USE OF INFORMATION TECHNOLOGIES TO IMPROVE MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES**

*Abstract: The article is devoted to improve management efficiency in economic systems. The author tells about the most useful information technologies that help economic agents most effectively address these or other management issues.*

*Keywords: economy, business, MRP, ERP, organization, enterprise, efficiency, management*

Современное положение рыночных отношений требует равнозначных этим процессам определенных систем управления во всех сферах экономики.

Одним из важных условий получения качественных и высоких результатов в организации является повышение результативности и оперативности управления на предприятии.

Основным способом увеличения эффективности управления является комплексный подход, который заключается в наблюдении и взаимосвязи явлений и действий. Данный подход всегда направлен на получение положительного результата и является частью одной сложной системы.

Реализация эффективной деятельности предполагает рациональную и ёмкую формулировку цели, четкое и понятное объяснение объектов процесса повышения эффективности, а сам руководитель организации в первую очередь должен заботиться о своих подчиненных. Другими словами - если предприятие не конкретизирует свои цели и задачи, не проявляет интерес к персоналу, то деятельность такой организации будет бесполезной.

Внедрение информационных технологий и использование различных компьютерных программ полностью изменяет организацию и управление труда. Данные программы позволяют эффективно получать данные, извлекать множество решений, а также заставляют переосмыслить классические взгляды на механизмы отношений в организации и открывают возможность участия в определенных инвестиционных проектах и мировых рынках. Ко всему этому организация обязана мотивировать своих сотрудников (хоть и это не является новой технологией), так как хорошая работа персонала оказывает прямое воздействие на эффективность организации.

Информационные системы в области менеджмента производственно-хозяйственной работой на данный момент являются самыми действенными средствами увеличения оптимальности и эффективности процесса управления. [1, с. 130].

Рассмотрим технологии MRP, MRP II и ERP, с помощью которых создаются эффективные системы управления предприятием. Данные методы являются совокупностью процессов, которые позволяют понять, как организации необходимо работать при определенных условиях. Они имеют

исключительно конструктивный характер, то есть их воспринимают, как набор инструкций и алгоритмов, которые даже на интуитивном уровне понятны каждому менеджеру. Основная значимость этих инструкций состоит в следующем:

- в них нет утверждения из ряда: «в принципе это может быть легко сделано...»;

- они возникли вследствие анализа работы постоянно функционирующих компаний;

- они неоднократно доказали свою эффективность;

- каждый метод охватывает всю деятельность фирмы.

Метод MRP декларирует, какие и в какой очередности должны использоваться процессы управления и учета, а также имеет алгоритмы, в которых есть пояснение к их выполнению. Процесс планирования охватывает функции формирования планов заказов на закупку продукции и внутриорганизационное производство материалов. Другими словами, использование метода MRP в управлении организации предоставляет возможность повысить план поставок, уменьшая расходы на изготовление продукции. Концепция MRP расширяет функциональные возможности фирмы и позволяет наиболее полно удовлетворять потребности покупателя, сокращая при этом производственные потери.

Концепция MRP II или Manufacturing Resource Planning заключается в осуществлении планирования и контролирования во всех этапах цикла производства, то есть начиная от покупки материала, заканчивая отгрузкой продукции потребителю. [1, с. 47].

MRP II содержит целую методологию, которая направлена на управление всеми ресурсами предприятия. Эта методология подразумевает полный набор основ, модификаций и упражнений управления, которые способствуют также и обеспечению финансового положения компании.

Эти системы были созданы для точного и оптимального планирования финансовых и кадровых ресурсов. Системы бизнес-планирования ERP (Enterprise Requirements Planning) предоставляют возможность наиболее качественно планировать всю коммерческую деятельность организации, в том числе количество затрат на проекты обновления оборудования и капиталовложения в создании новой линейки продуктов [2, с. 120].

ERP – это полное планирование ресурсов всей организации, которые в свою очередь являются важными для проведения крупных продаж, производства, закупок и учета в процессе выполнения клиентских заказов. Такие системы рассчитаны на управление «виртуальным предприятием» (например, категория предприятий, которые временно объединены работой над масштабным бизнес - проектом, либо государственной программой). ERP-концепция, охватывающая главные бизнес-процессы предприятия позволяет:

- анализировать производство и реализацию товаров и услуг, необходимость в материалах и мощностях;
- проводить точный и проверенный учет финансовых, материальных, кадровых ресурсов компании;
- выполнять контроль над производственным процессом и вносить в него требуемые поправки;
- анализировать конечные результаты деятельности организации;
- рассматривать сценарии событий по принципу «что, если...?», допускать и предполагать множество различных стратегий и предлагать всевозможные варианты решений, которые позволяют с минимальными потерями улучшить определенные показатели [2, с. 123].

Таким образом, из наиболее необходимых и важных информационных технологий, которые помогают экономическим субъектам эффективно решать те или иные вопросы управления для совершенствования оценки организации и повышения эффективности управления в экономических системах можно выделить такие технологии как: MRP, MRP II и ERP.

#### **Использованные источники:**

1. Затонский А.В. Информационные технологии: разработка информационных моделей и систем: Учебное пособие / А.В. Затонский – ИНФРА-М, 2014. – 344 с.
2. Емельянова Н.З. Проектирование информационных систем: Учебное пособие / Н.З. Емельянова, Т.Л. Партыка, И.И. Попов. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 432 с.
3. Синева Н.Л. Управление инновационной деятельностью в системе менеджмента организации: учебно-методическое пособие. Н.Новгород. Мининский университет, 2015. - 81 с.

*Сорокина О. А.  
студент 3 курса  
факультет управления и социально-технических сервисов  
Мочалова Ю. В.  
студент 3 курса  
факультет управления и социально-технических сервисов  
Нижегородский государственный педагогический  
университет им. К. Минина  
Россия, г. Нижний Новгород*

#### **ЭВОЛЮЦИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ**

*Аннотация: Статья посвящена ключевым историческим аспектам развития финансового менеджмента в России. Были проанализированы характерные особенности каждого этапа становления науки, выявлена причастность русских ученых к развитию финансового менеджмента в целом. Краткий анализ истории развития финансового менеджмента*

позволит определить тенденции развития данной науки и планировать деятельность в будущем.

*Ключевые слова: финансовый менеджмент, бюджетирование, анализ баланса, концепция по управлению стоимости*

**Sorokina O. A.**  
*student*

**3rd year, faculty of management and socio-technical services  
Nizhny Novgorod State Pedagogical University. Kozma Minin  
Russia, Nizhny Novgorod**

**Mochalova J. V.**  
*student*

**3rd year, faculty of management and socio-technical services  
Nizhny Novgorod State Pedagogical University. Kozma Minin  
Russia, Nizhny Novgorod**

### **EVOLUTION OF FINANCIAL MANAGEMENT IN RUSSIA**

*Abstract: The article is devoted to the key aspects of the historical development of financial management in Russia. We analyzed the characteristics of each stage of formation of science, revealed the involvement of Russian scientists to the development of financial management in general. A brief analysis of the financial management of the development of history will determine the trends of development of this science and to plan future activities.*

*Keywords: financial management, budgeting, balance sheet analysis, the concept of cost management*

В отличие от бухгалтерского учета, который известен человечеству не одну сотню лет, финансовый менеджмент – молодая наука. Определенные аспекты по теории финансов, конечно, велись до второй мировой войны, но именно фундаментальные разработки по теории финансового менеджмента появились в начале 60-х годов XX века, которые в свою очередь объединили в себе и теории финансов, и методологию бухгалтерского учета. Именно синтез теории финансов, теории управления и бухгалтерский учет поспособствовали формированию финансового менеджмента.

Проведя анализ, нами было выявлено три этапа эволюции финансового менеджмента.

Первый этап относится к 1930-1950 годам, когда внимание ученых было сосредоточено на диагностике банкротства и управлении денежными потоками.

Второй этап (1950-1980г.) характеризуется пиком развития финансового менеджмента. В данный период были сформированы основы бюджетирования, теории рисков в менеджменте, модели оценки финансовых активов. Завершился этап разработкой методик оценки бизнеса.

Третий этап начался в 1980 году и длится по сегодняшний день, к нему относятся: создание моделей организации, разработка концепции по управлению стоимостью, методы интегральной оценки эффективной деятельности организации.

В дореволюционной России обособленного понятия «финансовый менеджмент» не существовало, но два направления характерные для данной науки в современной интерпретации уже развивались: финансовые вычисления и анализ баланса.

Первое, то есть финансовые вычисления, наиболее полно сформировались лишь в XIX в. В это время были актуальными такие дисциплины как «коммерческие вычисления» и «коммерческая арифметика». Необходимость коммерческого образования осознавали и государственные деятели России. Однако усилия, которые предпринимались государством в рамках развития коммерческих знаний, были очень малы. В конце 50-х годов ситуация полностью меняется и, наконец, в развитых центрах начинают открываться коммерческие училища, ускоряя тем самым распространение коммерческих знаний.

Фундаментом всех коммерческих наук являлась коммерческая арифметика, которая всегда сопровождает каждый торговый акт. Процедура данной науки относительно несложная, она включает технику процентных вычислений, вексельных вычислений, вексельно-курсовых вычислений и технику вычислений по финансовым операциям. Но в результате планируемой социалистической экономики коммерческая арифметика в России не смогла получить полного развития в послереволюционное время.

Анализ баланса (второе направление) развивался в России в рамках обыкновенного балансоведения, которое получило свое развитие благодаря ученым из Германии. Развитие данной науки в России происходило в первой половине XX в. Окончательно сформирована теория балансоведения была учеными А.П. Рудановским, Н.А. Блатовым и И.Р. Николаевым.

Хотелось бы также отметить, что сам термин «экономический анализ» в российской литературе значительно отличается по смыслу и значению от аналогичного термина, применимого на Западе. Так по словам П. Самуэльсона «экономический анализ» является синонимом термина «экономическая теория». В России под теорией экономического анализа понимают достаточно приземленное направление, которое связано с техникой аналитических расчетов на уровне малой коммерческой организации, опять же в ретроспективной форме. Вряд ли такой подход оправдан в теории или на практике организации.

Определенно, финансовый менеджмент не мог полно сформироваться в социалистической экономике всвязи с рядом причин, а в частности из-за отсутствия рынка ценных бумаг и финансовой самостоятельности предприятий.

Кардинальное изменение банковской системы, расширение бухгалтерского учета и внедрение новых форм собственности вновь позволили финансовому управлению стать актуальным. Это вполне объяснимо, ведь имея хорошее финансирование, можно приобрести любые ресурсы в интересующей комбинации.

С одной стороны финансовый менеджмент - это в некотором роде искусство, так как приходится принимать решения на будущее и часто интуитивно комбинировать методы финансового менеджмента. А с другой стороны, - это наука, так как принятие любого решения в данной области требует концептуальных знаний в разных сферах деятельности.

Для нашей страны всё-таки понятие «финансовый менеджмент» сравнительно новое. Как уже было сказано выше, финансовый менеджмент не мог развиваться в условиях социалистической экономике. Только в 90-е годы благодаря переходу к рыночной экономике в стране стало в полную силу развиваться управление финансами, что происходит и в настоящее время.

Проанализировав историю развития финансового менеджмента в России, его состояние на данный момент и будущие тенденции изменений, как в мировой, так и в российской экономике, можно сделать вывод о том, что это направление имеет не только определенные традиции, но и хорошие перспективы в будущем.

#### **Использованные источники:**

1. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2005. – 768 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 1024 с.
3. Павлов, Л.Н. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 269 с.
4. Синева Н.Л. Управление инновационной деятельностью в системе менеджмента организации: учебно-методическое пособие. Н.Новгород. Мининский университет, 2015. - 81 с.
5. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: Учеб. пособие / Н.Н. Никулина [и др.] – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 511 с.

*Ставцева А.А.  
студент 3го курса  
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»  
Россия, г. Орел*

### **ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ОРГАНИЗАЦИИ**

Отчет о финансовых результатах деятельности компании - это одна из составляющих комплекта бухгалтерской отчетности, которая имеет существенное значение для оценки деятельности компании.

После проведения анализа данных отчета о финансовых результатах делается обоснованное заключение об экономическом положении предприятия, уровне его стабильности, ликвидности, рентабельности формируется прогноз будущих финансовых результатов и общего развития деятельности [5].

Отчет о финансовых результатах представляется в комплекте годовой бухгалтерской отчетности всеми юридическими лицами независимо от применяемой системы налогообложения.

При формировании отчета о финансовых результатах сумма выручки, и, соответственно, финансовый результат рассчитывается по методу начисления [5]. Это значит, что выручка показывается в момент возникновения у покупателя обязательства по оплате задолженности.

При заполнении отчета о финансовых результатах требуются данные бухгалтерских регистров за два календарных года – отчетный и предыдущий.

В состав отчета о финансовых результатах входят следующие группы сведений: выручка и расходы от основной деятельности; доходы и расходы от выполнения прочих операций; расчет финансового результата с учетом особенностей налогообложения.

Структура отчета о финансовых результатах содержит следующую информацию:

В поле 2110 «Выручка» ставится сумма выручки от основных видов деятельности, утвержденных в организации, за вычетом НДС и акцизов. Это значение равно величине оборота по кредиту счета 90 «Выручка» за минусом дебетовых сумм по счету 90 субсчетам «НДС», «Акцизы», «Экспортные пошлины» [6].

В графе 2120 «Себестоимость продаж» проставляется размер понесенных расходов при выполнении обычных видов деятельности за минусом НДС и акцизов.

Для заполнения этой графы берется сумма дебета счета 90 «Продажи» субсчета «Себестоимость продаж» в корреспонденции с кредитовым оборотом по счетам 20 «Основное производство», 40 «Выпуск продукции», 41 «Товары», 43 «Готовая продукция». Значение в этой графе указывается в скобках.

Себестоимость продаж включают в себя расходы на выпуск и реализацию продукции, покупку товаров, выполнение работ, прочие статьи расходов от основной деятельности [6].

Статья 2100 «Валовая прибыль» рассчитывается как выручка за отчетный период минус себестоимость. Если расчетная сумма получилась отрицательной, она пишется в скобках.

В графе 2210 «Коммерческие расходы» пишется размер произведенных коммерческих расходов по основной деятельности. Для заполнения этой строки берется сумма по кредиту счета 90 «Выручка»

субсчет «Себестоимость продаж» в корреспонденции с дебетовым оборотом по счету 44 «Расходы на продажу». Значение по строке 2210 пишется в скобках.

Графа 2220 «Прибыль (убыток) от продаж» рассчитывается как разность между размером валовой прибыли и коммерческих расходов. Если сумма прибыли меньше нуля, то она указывается в скобках.

Статья 2310 «Доходы от участия в других организациях» показывает размер поступлений от выполнения этих операций. Для заполнения этой статьи берется сумма по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие доходы», аналитика по выбранному виду дохода, в корреспонденции со счетом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

В графе 2330 «Проценты к уплате» показывается сумма процентов, уплаченная при пользовании полученными займами и кредитами.

Для заполнения строки берется сумма, отраженная по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет «Прочие расходы», аналитика по соответствующему виду расхода, в корреспонденции со счетами 66 «Краткосрочные кредиты и займы» и 67 «Долгосрочные кредиты и займы». Сумма в этой строке указывается в скобках.

В графе 2340 «Прочие доходы» пишется величина прочих доходов, уменьшенная на суммы НДС и акцизов. Также из этой величины отнимаются суммы, указанные в графах 2310 и 2320. Для заполнения этой строки берется сумма кредитового оборота по счету 91 «Прочие доходы и расходы» субсчета «Прочие доходы» [5].

В статье 2350 «Прочие расходы» указывается сумма прочих расходов за вычетом расходов, указанных в статье 2330. Эта сумма указывается в скобках.

В графе 2300 «Прибыль (убыток) до налогообложения» определяется прибыль по данным бухучета до начисления налога на прибыль.

Эта сумма рассчитывается в следующем порядке: графа 2200 + графа 2310 + графа 2320 + графа 2340 – графа 2330 – графа 2350. Если результат расчета отрицательный, он указывается в скобках.

В статье 2410 «Текущий налог на прибыль» проставляется величина исчисленного налога на прибыль по данным налоговой декларации. Организации, не уплачивающие налог на прибыль, эту и другие графы, связанные с исчислением налога на прибыль, оставляют пустыми.

- В графе 2421 справочно показывается остаток ПНО/ПНА
- В графе 2430 показывается сумма изменений ОНО.
- В графе 2450 показывается сумма изменений ОНА
- В графе 2460 «Прочее» указываются суммы, не вошедшие в предыдущие графы и влияющие на расчет финансового результата.

В графе 2400 «Чистая прибыль (убыток)» определяется величина чистой прибыли или убытка предприятия. Эта строка рассчитывается так: графа 2300 — графа 2410 + (-) графа 2430 — (+) графа 2450 + (-) графа 2460.

При значениях граф 2430, 2450, 2460 больше нуля их показатели прибавляются к сумме графы 2300, если меньше нуля – отнимаются. Если результат расчета отрицательный, он пишется в скобках. Значение графы 2400 должно равняться величине чистой прибыли или убытка по счетам 84 (по итогам года) или 99 (по итогам кварталов).

В графе 2500 «Совокупный финансовый результат периода» показывается значение графы 2400, скорректированное на показатели граф 2510 и 2520.

Заполненный отчет о финансовых результатов сдается в комплекте годовой бухгалтерской отчетности до 31 марта следующего за отчетным годом.

Международные и российские стандарты бухгалтерского учета различают два понятия прибыли: бухгалтерская и налогооблагаемая прибыль (убыток) [2].

#### **Использованные источники:**

1. Ибрагимова А.Х. Сущность и учет прибыли как финансового результата деятельности // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. №3-9. С. 55-58.
2. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Формирование и отражение разниц между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью // Налоговая политика и практика.- 2009.- № 8-1.- С. 15-22.
3. Мялкина А.Ф., Баранова Н.С. Международная практика учета доходов и расходов. В сборнике: Актуальные вопросы совершенствования системы учета, анализа и аудита в организациях. Материалы Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Т.А. Оводкова. 2014. С. 132-139.
4. Пономарева Н.В., Чеверёва Д.Ю. Аналитический обзор рынка сельскохозяйственной продукции в Орловской области и анализ финансовых результатов // В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы XI международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Ответственный редактор Уварина Н.В.- 2015. - С. 227- 240.
5. Приображенская В.В. Отдельные вопросы составления бухгалтерской (финансовой) отчетности // Бухгалтерский учет. - 2015. - №9. - С.75 - 80.
6. Рабинович А.М. Практические вопросы составления бухгалтерской (финансовой) отчетности// Бухгалтерский учет. - 2015. - №7. - С.108 - 111.

7. Шматова Е.В. Концепции определения финансового результата в бухгалтерском учете // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-2. С. 841-844.

*Старостина Т.Е.  
студент 1 курса магистратуры  
Институт права  
Самарский государственный экономический университет  
Россия, г. Самара*

## **ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРАВИЛ ТОНКОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ В РОССИИ**

Российская экономика является частью мировой экономики, и многие хозяйственные субъекты осуществляют деятельность, как в России, так и за ее пределами с использованием разного рода международных структур.

В условиях конкуренции налоговых систем разных государств развитие таких структур может приводить к существенным потерям для государственного бюджета, обусловленных выводом центров прибыли в страны, предоставляющие более благоприятный (как правило, льготный) режим налогообложения.

Вследствие этого российская правовая система развивается в русле основных мировых тенденций и приспосабливается к все более усложняющимся способам и методам ведения хозяйственной деятельности. В частности в российском налоговом праве появляются институты, которые посредством методов международного налогового планирования позволяют предотвращать уклонение от уплаты налогов.

Среди наиболее востребованных и эффективных в настоящее время институтов противодействия выводу налоговой базы за рубеж являются правила регулирования тонкой капитализации.

Правила тонкой капитализации (thin cap) действуют в мире уже более 20 лет.

В России ограничение тонкой капитализации было впервые введено в 2002 году, с вступлением в силу части второй Налогового кодекса Российской Федерации (Далее – «НК РФ»).

Понятие «тонкая капитализация» отражает ситуацию, когда компания, которая может финансироваться за счет вкладов в уставный капитал либо посредством займов имеет очень высокий уровень задолженности по отношению к собственному капиталу.

Такое положение дел существенно искажает финансовые результаты деятельности компании, влияет на ее возможности обеспечивать гарантии прав контрагентов и в целом ведет к искажению гражданского оборота.

Во избежание злоупотреблений со стороны налогоплательщиков, аффилированных иностранным организациям, в части искусственного

увеличения расходов по уплате процентов по долговым обязательствам, законодателем установлены правила тонкой капитализации [6].

Правила тонкой капитализации содержатся в статье 269 НК РФ [1], которая определяет особенности отнесения процентов по долговым обязательствам – контролируемой задолженности к расходам организации. Указанная норма права содержится в главе 25 НК РФ [1], регулирующей вопросы налога на прибыль организаций.

Согласно пункту 2 статьи 269 НК РФ [1], если налогоплательщик - российская организация имеет непогашенную задолженность по долговому обязательству перед иностранной организацией, прямо или косвенно владеющей более чем 20 процентами уставного (складочного) капитала (фонда) этой российской организации, либо по долговому обязательству перед российской организацией, признаваемой в соответствии с законодательством Российской Федерации аффилированным лицом указанной иностранной организации, а также по долговому обязательству, в отношении которого такое аффилированное лицо и (или) непосредственно эта иностранная организация выступают поручителем, гарантом или иным образом обязуются обеспечить исполнение долгового обязательства российской организации (контролируемая задолженность перед иностранной организацией), и если размер контролируемой задолженности перед иностранной организацией более чем в 3 раза (для банков, а также для организаций, занимающихся исключительно лизинговой деятельностью, - более чем в 12,5 раза) превышает разницу между суммой активов и величиной обязательств налогоплательщика - российской организации (собственный капитал) на последнее число отчетного (налогового) периода, при определении предельного размера процентов, подлежащих включению в состав расходов, применяются следующие правила.

Налогоплательщик обязан на последнее число каждого отчетного (налогового) периода исчислять предельную величину признаваемых расходом процентов по контролируемой задолженности путем деления суммы процентов, начисленных налогоплательщиком в каждом отчетном (налоговом) периоде по контролируемой задолженности, на коэффициент капитализации, рассчитываемый на последнюю отчетную дату соответствующего отчетного (налогового) периода.

При этом коэффициент капитализации определяется путем деления величины соответствующей непогашенной контролируемой задолженности на величину собственного капитала, соответствующую доле прямого или косвенного участия этой иностранной организации в уставном (складочном) капитале (фонде) российской организации, и деления полученного результата на три (для банков и организаций, занимающихся лизинговой деятельностью, - на двенадцать с половиной).

Долгое время норма о запрете тонкой капитализации не применялась, поскольку в ситуации, когда иностранный заемщик являлся резидентом

государства, с которым у России было заключено соглашение об избежании двойного налогообложения, приоритет отдавался нормам соглашения, а национальные нормы тонкой капитализации рассматривались как имеющие дискриминационный характер [5].

Изменения в правоприменительную практику внес Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации постановлением №8654/11 от 15.11.2011 г. по делу А27-7455/2010 [2].

В нем содержалось следующее. Компания – налогоплательщик имела контролируруемую задолженность перед двумя иностранными юридическими лицами. У Российской Федерации и странами регистрации указанных организаций подписаны соглашения об избежании двойного налогообложения. Компания – налогоплательщик включила проценты, уплаченные по контролируемой задолженности, в полном объеме в состав расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

В ходе выездной налоговой проверки инспекция применила правила пункта 2 статьи 269 НК РФ (правила тонкой капитализации) и исключила часть процентов из состава расходов, доначислив обществу налог на прибыль, штраф, пени. Налогоплательщик обратился в арбитражный суд, который встал на сторону компании.

Апелляционная и кассационная инстанции оставили решение суда первой инстанции без изменения. При этом суды указали на приоритет норм международного договора над российским налоговым законодательством, применили положения соглашений о недискриминации налогообложения.

Надзорная инстанция отменила судебные акты нижестоящих инстанций и указала на следующие обстоятельства.

Во-первых, согласно статье 7 НК РФ, международные договоры применяются в случаях, когда национальное законодательство вступает в противоречие с международными правовыми актами и устанавливает иное правовое регулирование тех или иных вопросов налогообложения резидентов договаривающихся государств. Вопрос налогообложения доходов иностранной организации в рассматриваемом случае не стоял.

Во-вторых, Президиум исключил толкование пункта 2 статьи 269 Налогового кодекса Российской Федерации как дискриминацию российских компаний – заемщиков, указав, что данная норма лишь вводит для российских налогоплательщиков дополнительное условие, которому необходимо соответствовать для получения возможности вычитать проценты без ограничения. Данная норма права направлена на недопущение злоупотреблений в налоговых правоотношениях.

Изложенная позиция надзорной инстанции впоследствии была широко воспринята не только арбитражными судами, которые в схожих ситуациях вставали на сторону налоговых органов, но также и Верховным судом Российской Федерации, о чем свидетельствуют его определения №305-ЭС14-518 от 18.08.2014 г. [3], №307-КГ14-307 от 05.11.2014 г. [4].

Указанная правоприменительная практика является показателем того, что позиция судебных инстанций Российской Федерации в рассматриваемых правоотношениях направлена на защиту интересов российского бюджета.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000г. № 117-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
2. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации №8654/11 от 15.11.2011 г. по делу № А27-7455/2010 // СПС «КонсультантПлюс», 2014. 132.
3. Определение Верховного Суда Российской Федерации № 305-ЭС14-518 от 18.08.2014 г. // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
4. Определение Верховного Суда Российской Федерации № 307-КГ14-307 от 05.11.2014 г. // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
5. Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал: Договор между Российской Федерацией и США от 17 июня 1992 года // Собрание законодательства Российской Федерации, 1999, № 16, ст. 1938.
6. Ланг П.П., Правила тонкой капитализации Налогового кодекса Российской Федерации // Юриспруденция в современном мире: проблемы и перспективы: сборник материалов Общероссийской научно-практической конференции. 15 января 2015 года / М.В. Торопов, отв. ред. – Тамбов: Изд-во Першина Р.В., 2015. – С. 130-133.

*Степина О.А.*

*магистр 1 курса*

*Брянский государственный университет*

*Россия, г. Брянск*

#### **КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

Известно, что банки играют огромную роль в экономике любого государства, в том числе за счет осуществления ими кредитных операций. При этом ссуды относятся к числу важнейших видов банковских активов и приносят банкам основную часть доходов. Чтобы понять сущность кредитных операций, необходимо обратиться к природе самого кредита.

Кредитные операции являются важнейшей доходообразующей статьей в деятельности российских банков. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплату дивидендов акционерам банка. В то же время кредиты банков служат основным источником пополнения оборотных средств для предприятий реального сектора экономики. Кредитные операции, играя важную роль в развитии и банков и других организаций, определяют эффективность функционирования экономики страны в целом.

Следовательно, в макроэкономическом масштабе значение кредитных операций состоит в том, что посредством их банки превращают временно

свободные денежные средства в действующие, стимулируя процесс производства, обращения и потребления. Для банков кредитные операции - это важнейший вид банковской деятельности, приносящий доход. Однако для полного понимания сущности кредитных операций нельзя забывать, что предоставление кредита всегда сопряжено с кредитным риском, который выражается в невозврате суммы основного долга и процентов за него юридическими и физическими лицами.

В условиях рыночной экономики в целом все операции коммерческого банка можно условно разделить на три основные группы:

- пассивные операции (привлечение средств);
- активные операции (размещение средств);
- активно-пассивные (посреднические, трастовые и пр.) операции

Активные операции - операции, посредством которых банки размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы для получения прибыли и поддержания ликвидности.

Активные операции банка по экономическому содержанию делят на:

- ссудные (учетно-ссудные);
- расчетные;
- кассовые;
- инвестиционные и фондовые;
- гарантийные.

Ссудные операции - операции по предоставлению (выдаче) средств заемщику на началах срочности, возвратности и платности. Ссудные операции, связанные с покупкой (учетом) векселей либо принятием векселей в залог, представляют собой учетные (учетно-ссудные) операции.

Полное понимание природы и сути кредитных операций невозможно без рассмотрения элементов кредитной системы в целом.

Кредитование включает в себя три важнейших компонента - субъекты, обеспечение и объекты кредита. В любой системе эти три базовых элемента сохраняют свое основополагающее значение, определяют "лицо" кредитной операции, ее эффективность. Базовые элементы системы кредитования неотделимы друг от друга. Успех в деятельности банка по кредитованию приходит только в том случае, если каждый из них дополняет друг друга, усиливает надежность кредитной сделки. С другой стороны, попытка разорвать их единство неизбежно нарушает всю систему, подрывает ее, может привести к нарушению возвратности банковских ссуд.

Однако неизбежно появляется еще один элемент системы кредитования - доверие. Он возникает из самого понятия кредит, что с лат. "credo" означает также "верю". В кредите, как известно, две стороны - кредитор и заемщик. Между ними на началах возвратности совершается движение ссужаемая стоимость. Это движение неизбежно порождает отношение доверия между ссудополучателем, который верит, что банк вовремя предоставит кредит в необходимом размере, и ссудодателем,

который верит, что заемщик правильно использует кредит, в срок и с уплатой ссудного процента возвратит ему ранее предоставленную ссуду. Кредит как экономическое отношение - это всегда риск, и без доверия здесь он невозможен. Поэтому можно сказать, что доверие, с одной стороны, возникает как необходимый элемент кредитного отношения, с другой - как осознанная позиция двух сторон, имеющая вполне определенное экономическое основание.

Итак, субъектом кредитования с позиции классического банковского дела являются юридические либо физические лица, дееспособные и имеющие материальные или иные гарантии совершать экономические, в том числе кредитные сделки.

Заемщиком при этом может выступить любой субъект собственности, внушающий банку доверие, обладающий определенными материальными и правовыми гарантиями, желающий платить процент за кредит и возвращать его кредитному учреждению. Субъект получения ссуды может быть самого разного уровня, начиная от отдельного частного лица, предприятия, фирмы вплоть до государства.

Ссуда, однако, может выдаваться необязательно на формирование материального объекта. В широком смысле объект выражает не только предмет в его материальном, осязаемом состоянии, но и материальный процесс в целом, который вызывает потребность в ссуде и ради обеспечения непрерывности и ускорения которого заключается кредитная сделка.

По направлениям использования (объектам кредитования) ссуды в нашей стране подразделяют на:

- целевые кредиты на оплату материальных ценностей для обеспечения производственного процесса, кредиты для осуществления торгово-посреднических операций, кредиты на строительство и приобретение жилья и др.

- нецелевые, например, кредиты на временные нужды.

Опыт стран Восточной Европы и России свидетельствует о том, что по мере развития рыночных отношений и самостоятельности банков в структуре их кредитных вложений могут произойти определенные сдвиги, связанные с появлением новых объектов кредитования, приемов по поддержанию ликвидности банковской деятельности, что, в свою очередь, влияет на организационную структуру коммерческого банка, а также банковской системы в целом.

По субъектам кредитной сделки (по облику кредитора и заемщика) различают:

а) в зависимости от типа кредитора:

банковские ссуды. Данные ссуды предоставляются отдельными банками или банковскими консорциумами (банковскими объединениями).

- ссуды кредитных организаций небанковского типа. К данному типу относятся кредиты, выдаваемые ломбардами, пунктами проката, кассами

взаимопомощи, кредитными кооперативами, строительными обществами, пенсионными фондами и т. д.

- личные или частные ссуды, то есть ссуды предоставляемые частными лицами.

- ссуды, предоставляемые заемщикам предприятиями и организациями в порядке коммерческого кредитования, ссуды с рассрочкой платежа или, например, предоставляемые населению торговыми организациями.

б) по типу заемщика:

- ссуды юридическим лицам, таким как коммерческие организации, некоммерческие, правительственные организации.

- ссуды физическим лицам.

По отраслевому признаку различают ссуды, предоставляемые банками предприятиям промышленности, сельского хозяйства, торговли, транспорта, связи и т. д.

По срокам кредитования ссуды подразделяют на:

- краткосрочные (сроком от одного дня до одного года);

- среднесрочные (сроком от одного года до трех-пяти лет).

- долгосрочные (сроком свыше трех-пяти лет).

Хотелось бы отметить, что данное деление во многих случаях носит условный характер, особенно во времена экономической нестабильности.

По виду открываемого счета бывают разовые ссуды, предоставляемые с отдельных (простых) ссудных счетов или кредитование со специальных ссудных счетов, предусматривающих учет совокупной задолженности клиента перед банком.

По обеспечению выделяют ссуды необеспеченные (бланковые) и обеспеченные (залогом, гарантиями, поручительствами, страхованием). Главная причина, по которой банк требует обеспечения, - риск понести убытки в случае нежелания или неспособности заемщика погасить ссуду в срок и полностью.

По графику погашения различают ссуды, погашаемые единовременно и ссуды с рассрочкой платежа. Кредиты без рассрочки платежей имеют важную особенность: по таким кредитам погашение задолженности по ссуде и процентов осуществляется единовременно.

Возможно также деление ссуд на ссуды с льготным периодом погашения и без льготного периода.

По методу взимания процентов ссуды классифицируют следующим образом:

- ссуды с удержанием процентов в момент предоставления ссуды;

- ссуды с уплатой процентов в момент погашения кредита;

- ссуды с уплатой процентов равными взносами на протяжении всего срока пользования (ежеквартально, один раз в полугодие или по специально оговоренному графику).

Кредит с рассрочкой платежа предполагает периодическое погашение ссуды и процентов. В большинстве случаев заемщик получает такой кредит для покупки товаров или покрытия других расходов и обязуется погашать кредит ежемесячно равными долями. Кредиты, предоставляемые по кредитным картам, и овердрафт по текущим счетам формально можно отнести к кредитам с рассрочкой платежа, так как по ним также осуществляются периодические (в основном ежемесячные) платежи. Однако они имеют ряд особенностей, что позволяет выделить их в отдельную группу кредитов.

Кредиты с рассрочкой платежа могут принимать форму прямого или косвенного банковского кредита. При предоставлении прямого банковского кредита заключается кредитный договор между банком и заемщиком - пользователем ссуды. Косвенный банковский кредит предполагает наличие посредника в кредитных отношениях банка с клиентом. Таким посредником чаще всего выступают предприятия розничной торговли. Кредитный договор в этом случае заключается между клиентом и магазином, который в последующем порядке получает ссуду в банке.

Приведенная классификация условна, так как в банковской практике подчас невозможно выделить тот или иной вид ссуды в чистом виде в соответствии с определенным признаком классификации. Вместе с тем представленная классификация отражает многообразие ссуд, но не исчерпывает всех возможных критериев классификации, в силу чего ее можно продолжить в зависимости от других признаков.

#### **Использованные источники:**

1. Беспалов Р.А., Павленко Д.В. Антикризисный план как источник развития банковского кредитования и лизинга в современной экономической ситуации // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 1. С.291-293.
2. Беспалова О.В., Беспалов Р.А. Аутсорсинг в страховании// Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. Т. 15. С. 1461-1465.
3. Гринь И.А., Беспалов Р.А. Роль платежной системы в организации работы банка с пластиковыми картами // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Экономика. 2015. № 3. С. 99-104.
4. Журавлева Н.В. Кредитование и расчетные операции в России. - М.: «Экзамен», 2011. - 286 с.
5. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском. - М.: Новое знание, 2014. - 336 с.
6. Ковалев П.П. Банковский риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2014. - 304 с.
7. Коробова Г.Г., Нестеренко Е.А. Банковские риски: Учеб. пособие. Саратов: Изд. центр Саратов. Гос. Экон. Академии, 2015. - 466с.
8. Куликов А. Г. Деньги, кредит, банки. - М.: «КноРус», 2013. - 656 с.

*Сукманов Э.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономики  
Лаврентьев А.В.  
магистрант 1 курса  
факультет экономики и менеджмента  
Курский государственный университет  
Россия, г. Курск*

## **ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ АСКО-ЦЕНТР»**

*В статье рассмотрены основные показатели деятельности страховой компании.*

*Ключевые слова: страхование, страховая компания, имущественное страхование.*

*The article describes the main indicators of activity of insurance company.*

*Keywords: insurance, insurance companies, property insurance.*

Современные исследования выявили два основных условия выбора страхователями страховой компании. Главным критерием для физических лиц являлась известность компании, для юридических лиц на первом месте стоит - надежность и устойчивость. Вторым же по важности для обеих категорий страхователей является - профессионализм персонала.

Рассмотрим динамику показателей деятельности ЗАО «Страховая Компания АСКО-Центр» в системе страхового рынка России.

По данным таблицы 1, можно сделать вывод, что с 2012 года по объемам поступлений ЗАО «Страховая Компания АСКО-Центр» стабильно наращивала оборот, что, безусловно, сказалось на ее месте в рейтинге всех страховых компаний.

Таблица 1

Динамика развития ЗАО «Страховая Компания АСКО-Центр» по всем видам страхования

Год	Поступления			Выплаты			Коэф ф. выпл ат %
	Место в рэнкинге среди всех страхов щиков	Поступл ения (тыс.руб)	% от показате ля предыду щего года	Место в рэнкинге среди всех страховщ иков	Выпла ты (тыс.р уб)	% от показате ля предыду щего года	
2014	218 <sup>+</sup> +3	163 149	123,60	198 <sup>+</sup> -12	60 206	85,55	36,90
2013	221 <sup>+</sup> +7	132 000	114,33	186 <sup>+</sup> -8	70 376	98,49	53,32
2012	228 <sup>+</sup> +2	115 460	99,46	178 <sup>+</sup> +12	71 455	109,08	61,89

Из таблицы 2 видно, что количество договоров страхования у ЗАО «Страховая Компания АСКО-Центр» постоянно растет, причем растут показатели как по заключенным договорам, так и по заявленным страховым случаям, а также по урегулированным страховым случаям и по отказам в страховой выплате.

Таблица 2

Динамика договоров страхования в ЗАО «Страховая Компания АСКО-Центр» по всем видам страхования

Год	Кварталы	Действовавших договоров страхования, шт.	Заключенных (новых) договоров страхования, шт.	Заявленных страховых случаев, шт.	Урегулированных страховых случаев, шт.	Отказов в страховой выплате, шт.
2014	12 мес.	140 349	141 768	2 183	2 016	66
	9 мес.	116 734	106 217	1 668	1 550	55
	6 мес.	82 937	64 183	1 100	1 042	37
	3 мес.	44 572	17 994	548	564	27
2013	12 мес.	32 495	33 655	3 008	2 705	158
	9 мес.	29 205	21 945	2 259	2 021	132
	6 мес.	28 091	14 170	1 524	1 314	82
	3 мес.	26 084	6 001	724	637	31
2012	12 мес.	24 653	25 355	3 847	3 843	178
	9 мес.	8 334	17 068	2 776	2 696	115
	6 мес.	14 031	10 757	1 763	1 718	–
	3 мес.	25 242	4 813	–	–	–

Рассмотрим динамику развития страховой компании в разрезе отдельных видов страхования.

Таблица 3

Динамика развития имущественного страхования в ЗАО «Страховая  
Компания АСКО-Центр»

Год	Поступления			Выплаты			Коэф ф. выпла т %
	Место в рэнкинге среди всех страхов щиков	Поступлен ия (тыс.руб)	% от показателя предыдуще го года	Место в рэнкинге среди всех страховщик ов	Выплат ы (тыс.ру б)	% от показателя предыдуще го года	
2014	163↓-4	126 175	119.57	128↓-14	44 745	87.87	35.46
2013	159↑+5	105 520	127.54	114↓-5	50 921	104.57	48.26
2012	164↑+2	82 738	92.97	109↑+4	48 696	103.25	58.86

Из таблицы 3 можно сделать вывод, что с 2012 года по объемам поступлений от имущественного страхования ЗАО «Страховая Компания АСКО-Центр» также стабильно наращивала оборот, однако в 2014 году ее рэнкинг упал на 4 пункта, что вызвано наращиванием аналогичных портфелей иных страховых компаний.

В то же время, по объему выплат ЗАО «Страховая Компания АСКО-Центр» в 2014 году имел место спад, это также доказывает, что коэффициент выплат снижается в 2013 и 2014 году.

Рассмотрим динамику развития компании по личному страхованию.

Таблица 4

Динамика развития имущественного страхования в ЗАО «Страховая  
Компания АСКО-Центр»

Год	Поступления			Выплаты			Коэф ф. выпл ат %
	Место в рэнкинге среди всех страхов щиков	Поступл ения (тыс.руб)	% от показате ля предыду щего года	Место в рэнкинге среди всех страховщ иков	Выпла ты (тыс.р уб)	% от показате ля предыду щего года	
2014	199↓-3	163 149	123.60	170↓-14	60 206	85.55	36.90
2013	196↑+7	132 000	114.33	156↓-10	70 376	98.49	53.32
2012	203	115 460	0.00	146	71 455	0.00	61.89

Из таблицы 4 видны аналогичные тенденции - с 2012 года по объемам поступлений от личного страхования ЗАО «Страховая Компания АСКО-Центр» стабильно наращивала оборот, однако в 2014 году ее рэнкинг упал на 3 пункта, что вызвано наращиванием аналогичных портфелей иных страховых компаний.

В то же время, по объему выплат ЗАО «Страховая Компания АСКО-Центр» в 2013-2014 году имел место спад, это также показывает, что коэффициент выплат снижается в 2013 и 2014 году.

В целом можно сделать вывод, что ЗАО «Страховая Компания АСКО-Центр» является динамично развивающимся поставщиком страховых услуг на рынок и наращивает объемы своей деятельности.

#### **Использованные источники:**

1. Романова, Н.Ю. Показатели развития страховых компаний/ Н. Ю. Росанова// Банковский менеджмент. – 2014. – №2. – С.23-30
2. Стратегия развития страхового рынка Российской Федерации на период до 2015 года // Банковское дело. - 2014. - №3. – С.20-30
3. Официальный сайт ЗАО «Страховая Компания АСКО-Центр». Режим доступа: [www.asko-center.com](http://www.asko-center.com)

*Сулова М.Е.*

*студент 2 курса*

*Институт управления, экономики и финансов  
Казанский (Приволжский) федеральный университет  
Россия, г. Казань*

### **ВТО: РЕАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ НАСТОЯЩЕГО И ПЕРСПЕКТИВЫ БУДУЩЕГО**

Процессы интеграции и глобализации за последние десятилетия привели к созданию множества международных политических и торгово-экономических союзов. Каждый из них имеет свои четко установленные цели, задачи, функции, реализация которых должна способствовать экономическому и технологическому развитию стран-участниц, укреплению национальных экономик, стабилизации политической ситуации внутри каждого государства и в мире в целом. Однако насущные экономико-социально-политические и иные проблемы как внутри отдельных государств, так и в мировой экономике, а также личные цели, а иногда и амбиции лидеров некоторых стран приводят к значительному искажению первоначальных декларируемых целей международных организаций.

Рассмотрим диссонанс провозглашенных целей функционирования и реально осуществляемых политических тактик в рамках крупнейшего экономического объединения государств – Всемирной торговой организации. Сравнение реального положения вещей с предполагаемым позволит оценить реальные проблемы ВТО и перспективы существования организации в будущем.

Главной задачей ВТО было провозглашено установление общих для всех стран-участниц принципов ведения международной торговли. Правила ВТО регулируют только вопросы, касающиеся торговли между государствами. Решение политических вопросов, воздействие на внутренние экономики стран-участниц, применение мер, воздействующих на внутренние

рынки капитала, рабочей силы, и т.д. не в компетенции ВТО. Однако никто не отменял возможность «манипулировать» экономиками стран-участниц с помощью косвенных мер воздействия.

Снижение таможенных пошлин на импорт/экспорт продукции, смягчение или ликвидация нетарифных мер защиты национальных производителей, общая либерализация торговли между странами способствует созданию равных условий международного сотрудничества в рамках организации. Международное сотрудничество на законодательно равных условиях действительно ведется, но равные ли условия ведения торговли на самом деле?

Вспомним теорию сравнительных преимуществ Давида Риккардо, согласно которой каждая страна специализируется на выпуске определенной продукции, что, в свою очередь, порождает и особенности (в частности, стоит обратить внимание на слабые стороны) ее экономики. Так, при равных внешних условиях страны, занимающие ведущее положение на мировом рынке, «снимают сливки» благодаря престижу своей продукции и созданному имиджу на мировой арене. Нефтедобывающие страны занимают стабильное положение постоянных и надежных поставщиков черного золота в другие страны, усугубляя свою зависимость от объемов добычи нефти и цен на мировом рынке нефти. Рынок труда в странах с большой численностью населения, соответственно, и с дешевой рабочей силой продолжает функционировать на уровне низких заработных плат, что является привлекательным для предприятий других стран, стремящихся удешевить производство своей продукции.

Таким образом, создание равных условий торговли в рамках ВТО позволяет ведущим странам выгодно использовать возможности каждой страны-участницы, что обусловлено изначальным неравенством экономик государств. В рамках созданной системы мощные экономические структуры, которые собственно и являлись инициаторами создания интегрированной торговли и экономики, будут укреплять свою мощь, оставаясь лидерами на большинстве рынков. В то же время страны, находящиеся на пути становления стабильных экономических систем внутри государства, останутся в зависимости от уже развитых экономических секторов и не получают возможности составить конкуренцию ведущим экономикам при дальнейшем сохранении «равных условий ведения международной торговли» и неравных условиях экономического развития, иными словами, при существующей системе ВТО.

Сустав М. А.  
студент 2 курса  
финансово-экономический факультет  
Шуклина З.Н., д.э.н.  
профессор

Брянский государственный университет  
имени академика И.Г. Петровского

## ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

**Аннотация:** В статье представлено современное развитие гостиничного бизнеса на мировом и российском рынке, подчеркнуты особенности маркетинга в гостиничном бизнесе, организационно-экономический механизм управления маркетингом в данной отрасли. Выявлена специфика гостиничных услуг по отношению к другим услугам, изложены стратегии маркетинга гостиниц, а также перспективы оптимизации развития каналов услуг.

**Ключевые слова:** маркетинг, гостиничный бизнес, индустрия гостеприимства, услуги.

На мировом рынке каждое предприятие, любых размеров и вида деятельности, находясь в условиях жесткой конкуренции, для успешного функционирования и удовлетворения спроса потребителей должно использовать определенные инструменты, технологии и стратегии маркетинга. Сфера гостеприимства в этом отношении - не исключение. В условиях интенсивного изменения спроса выживает та организация, которая может точно выделять и улавливать разнообразие вкусов, предлагать новые и лучшие товары и услуги, менять свое рыночное поведение для удовлетворения потребностей покупателей. Этому способствует маркетинг как инструмент управления, концепция и доктрина повышения конкурентоспособности на рынке.

По проблеме организации и управления маркетинговой деятельностью в гостиничном бизнесе работали следующие ученые: Ларионов В. А., Коржанова А.А., Лысенкова Е.В., Шелест А.П., Гаген А.Д.

Индустрия гостеприимства - это бизнес, направленный на обеспечение приезжих людей жильем, питанием, а также на организацию их досуга. В рамках гостиничной индустрии развивается гостиничный бизнес, который является предпринимательской деятельностью гостиничных предприятий как самостоятельных хозяйствующих субъектов с целью получения прибыли. В качестве объектов гостиничного бизнеса выступают средства размещения - объекты, предоставляющие туристам эпизодически или регулярно услуги по размещению, проживанию, ночевке на коммерческой основе. Основным элементом средств размещения является гостиница [12].

С точки зрения потребителей, гостиница - это учреждение, предоставляющее проживание на коммерческой основе и предлагающее

свои удобства и услуги на продажу индивидуально или в различных сочетаниях, и это понятие состоит из нескольких элементов: расположение гостиницы, ее удобства, обслуживание, имидж и цена [12].

Гостиницы подразделяются на следующие виды в зависимости от различных критериев [12]:

- по уровню сервиса, ассортименту и стоимости услуг: отели класса «люкс», 1-го класса, экономкласса, отели с ограниченным сервисом (ночлег и завтрак), а также дешевые отели типа студенческих общежитий;
- по месту размещения: городские (центральные, окраинные), транзитные (у магистралей), пригородные, сельские, а также отели, расположенные вблизи географических особенностей (берега рек, озера, моря, океана, в горах и т. д.);
- по природным зонам размещения (в лесах, горах, пустынях и т. д.);
- по времени функционирования - круглогодичные, сезонные.

Классификация гостиниц определяет место той или иной гостиницы на рынке гостиничных услуг, облегчает клиентам и специалистам-профессионалам возможность получить представление о гарантированном наборе услуг, которые могут быть оказаны гостиницей определенного класса.

Гостиничные услуги - это краткосрочный, общедоступный наем домов, помещений, номеров, мест для ночлега, а также мест для установки палаток или автофургонов и оказание в границах объекта связанных с этим услуг [12].

Характерные особенности гостиничного продукта [2]:

- одновременность производства и потребления;
- комплиментарность услуг, т.е. их взаимная дополняемость;
- зависимость качества гостиничного продукта от персонала гостиницы;
- неизмеримость гостиничного продукта - услуга оценивается только после предоставления и не всегда сразу;
- сложность - продукт складывается из меньшего или большего числа услуг, оказываемых гостиничным предприятием;
- гибкость - может приобретать формы, соответствующие запросам [6].

Для большинства людей пользование гостиницами представляет собой то, что известно под названием «производная спроса», потому что немногие останавливаются или едят в гостинице ради нее самой. Основные причины пользования услугами гостиниц кроются в причинах посещения той или иной местности или проведения там времени каким-то особым образом (таблица 1).

Таблица 1. - Численность лиц, размещенных в гостиницах и аналогичных средствах размещения по целям поездок [15]

Численность лиц, размещенных в гостиницах и аналогичных средствах размещения, тыс. чел.					
	2010	2011	2012	2013	2014
по целям поездок:					
Личные	11384	13248	14605	15298	16613
в том числе:					
отпуск, досуг и отдых	6267	7407	8147	8928	10070
образование и профессиональная подготовка	2088	1814	1514	1363	1322
лечебные и оздоровительные процедуры	126	169	157	174	159
религиозные/паломнические	28	54	61	49	74
прочие	2875	3804	4725	4783	4988
Деловые и профессиональные	9875	10877	12000	12404	11925

Спрос на гостиничные услуги непостоянный, зависит от времени года и подвержен сезонным колебаниям. Это требует привлечения в сезон дополнительного персонала, который зачастую не заинтересован в своевременном и качественном обслуживании. Кроме того, нехватка средств на постоянные затраты снижает качество гостиничного продукта [3].

Продажа гостиничного продукта зависит не только от персонала гостиницы, но и от внутреннего качества гостиничного продукта (удобств, комфорта, культуры, уровня сервиса, имиджа отеля). По комфорту в системе классификации условно выделяют четыре группы гостиниц:

1) европейская система, система звезд, базирующаяся на Французской национальной системе классификации и применяющаяся во Франции, Австрии, Венгрии, Египте, Китае и многих других странах;

2) система букв (А, В, С, D), используемая в Греции;

3) система «корон», применяемая в Великобритании.

4) система разрядов (люкс, высший А, высший Б, первый, второй, третий и четвертый), используемая на территории ряда стран СНГ. [6] Установлено следующее число дополнительных услуг: для гостиниц класса люкс – 270, первого – 120, комфортного – 70, стандартного – 25, туристского – 0. Особенностью Немецкой классификации является то, что в ней предусмотрены категории и для таких типов гостиничных предприятий, как пансионаты, гостиницы, отели гарни [3].

В таблице 2 приведены особенности гостиничных услуг, определенные маркетинговые приемы, направленные на материализацию услуг [2].

Таблица 2. - Специфика гостиничных услуг по отношению к другим услугам

Особенности гостиничных услуг	Суть
1. Покупатели не становятся владельцами покупаемых услуг, а могут лишь пользоваться ими	Данная особенность не касается услуг питания, когда приготовленные блюда, напитки и кондитерские изделия становятся собственностью клиентов и потребляются ими, а также приобретенных туристами сувениров. В то же время используемый номер в гостинице для отдыха и ночлега можно считать сданным в аренду на ограниченное время.
2. Неосвязаемость услуг связана с окружающей обстановкой и с персоналом, который входит в контакт с гостем при его обслуживании.	Комфортность гостиничной обстановки, а также чуткость и доброжелательность обслуживающего персонала оказывают непосредственное влияние на их впечатление и общее восприятие качества оказываемых гостиничных услуг. Поэтому персонал должен всеми силами стремиться сохранить благоприятное впечатление гостей от пребывания в гостинице, оказывая им достойное обслуживание и стараясь вещественно это подтвердить, например, фотографируя гостя, предоставляя ему на память подарки и т.д.
3. Вовлечение потребителя в процесс обслуживания.	В гостинице завтрак для туриста может быть организован в виде «шведского стола», когда посетитель самостоятельно выбирает наиболее подходящую для него кулинарную продукцию и кондитерские изделия. В данном случае гостиница с помощью рекламы должна донести до потребителя информацию об используемых новшествах, которые направлены на сокращение времени обслуживания при сохранении его качества.
4. Обслуживающий персонал и другие гости как часть услуг гостиницы.	Для большей части гостиничных услуг характерны постоянные контакты с обслуживающим персоналом и клиентами. Поэтому гостиницы должны уделять постоянное внимание обучению и мотивации персонала, развитию у него коммуникационных навыков. Особенности гостиничного продукта заставляют гостиницы использовать определенные маркетинговые взаимоотношения с потребителями, направленные на их удержание и сохранение сведений о них в базе данных гостиниц.
5. Невозможность обеспечить постоянно используемых ресурсов и получаемых результатов.	Большинство услуг гостиницы потребляются одновременно с процессом их предоставления. Клиент при этом является неотъемлемой частью оказываемой услуги, что ведет к увеличению ошибок при обслуживании, которые трудно скрыть. Поэтому основной задачей маркетинга становится задача по снижению неопределенности качества гостиничного продукта путем тренинга персонала или стандартизации услуг.
6. Сложность оценки качества услуг гостиницы потребителем.	Это связано с тем, что услуги гостиниц обладают такими характеристиками качества, которые трудно оценить даже после отъезда. Так, например, общее впечатление от пребывания в гостинице одних корпоративных клиентов отличается от других, что связано с их индивидуальными особенностями. Повысить качество оказываемых гостиничных услуг становится возможным за счет учета индивидуальных пожеланий и потребностей туристов.

7. Отсутствие запасов.	Услуги гостиниц считаются «скоропортящимся» продуктом. Непроданный номер в гостинице лишает организацию той прибыли, на которую она рассчитывала. Для повышения эффективности деятельности, особенно в межсезонье, гостиницы должны иметь тщательно продуманные маркетинговые программы, направленные на гибкое использование ценовой политики, методов продвижения гостиничного продукта на рынок, состава работников, выбираемых рыночных сегментов для обслуживания и т.д.
8. Важность временного фактора.	Гостиничные услуги должны предоставляться строго в соответствии с действующими временными нормативами обслуживания. Томительное ожидание регистрации в гостинице негативно сказывается на настроении клиентов и их отношении к организации. Гости часто не довольны тем, что буфеты и бары в гостиницах работают ограниченное время. Поэтому гостиницы должны стремиться к тому, чтобы оказывать гостям нужные им услуги в удобное именно для них, а не для организации время.
9. Сезонный характер спроса.	Гостиничные услуги подвержены сезонным колебаниям. Например, большинство туристов отдыхает в летние месяцы, следовательно, и спрос на услуги гостиниц в этот период значительно возрастает. Используя гибкую систему ценообразования, являющуюся важной составляющей маркетинга услуг, гостиницы стремятся нейтрализовать сезонный фактор.
10. Зависимость объема продаж гостиничных услуг от множества факторов.	К таким факторам относятся месторасположение гостиницы, удобство обслуживания, уровень сервиса, ассортимент и качество предоставляемых услуг, имидж гостиницы, цену номеров и оказываемых услуг и т.д. Все данные факторы в совокупности должны найти отражение в маркетинговой стратегии гостиницы
11. Использование разных каналов распределения гостиничного продукта.	Гостиницы обычно используют разветвленную сеть каналов сбыта, включая прямые продажи, агентскую продажу через турфирмы, корпоративную продажу, электронное бронирование и т.д., которая является важнейшей составляющей гостиничного маркетинга.

Гостиничный бизнес и реализация гостиничного продукта требуют высокого профессионального мастерства, искусства стратегического и оперативного менеджмента, высокой духовной культуры, лучших человеческих качеств и высокой выучки персонала.

Современное развитие мирового рынка гостиничных услуг сохраняет главные тренды, определенные в начале 2000-х гг. на фоне ярко выраженных особенностей в регионах. На международный туризм - путешествия и пассажирский транспорт приходится 29 % мирового экспорта услуг и 6 % общего экспорта товаров и услуг. В мире туризм как статья экспорта занимает пятое место после нефти, продукции химической, пищевой и автомобильной отраслей промышленности, но находится на первом месте во многих развивающихся странах [13]. По оценкам экспертов, объем инвестиций в мировой гостиничный рынок составил в 2013 г. 33 млрд. долл.

При этом в 2012 г. международные инвестиции достигли 31,8 млрд. долл., что на 5 % меньше по сравнению с 2011 г. Основными выступили инвесторы из США, Великобритании, Франции, Германии, Японии и Австралии [7]. Объем инвестиций в мировой рынок гостиничных услуг представлен на рис. 1.

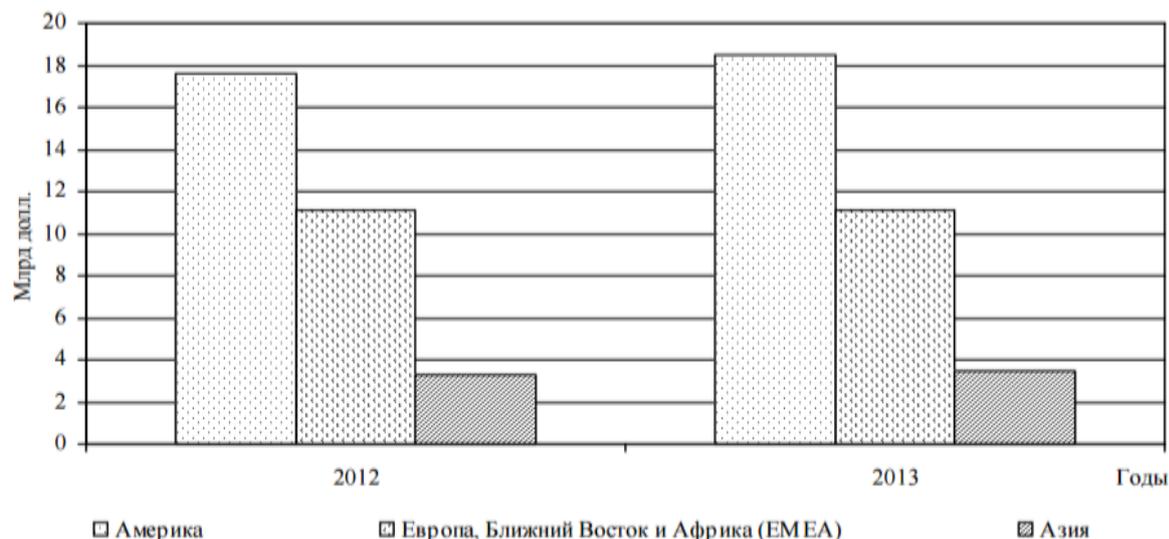


Рисунок 1. - Объем инвестиций в мировой рынок гостиничных услуг

Источником инвестиций выступают в первую очередь собственные капиталы глобальных гостиничных сетей. Данное обстоятельство определило рост объемов инвестиций в Америке на 1 млрд. долл. в сравнении с 2012 г. В европейском регионе, на Ближнем Востоке и в Африке наблюдается сохранение объемов транзакций на уровне 11 млрд. долл. Азиатский регион хотя и демонстрирует небольшой рост объема транзакций, однако основным сдерживающим фактором выступает невысокий уровень ликвидности активов гостиничного сектора. Основные центры инвестиционных потоков сконцентрированы в Австралии и Японии.

Основные показатели рынка гостиничных услуг и объем арендной платы на рынке гостиничной недвижимости показывают положительные темпы роста на фоне нисходящих трендов экономического развития [7].

На рис. 2 представлены крупнейшие на 2016 год гостиничные сети по количеству номеров [11].

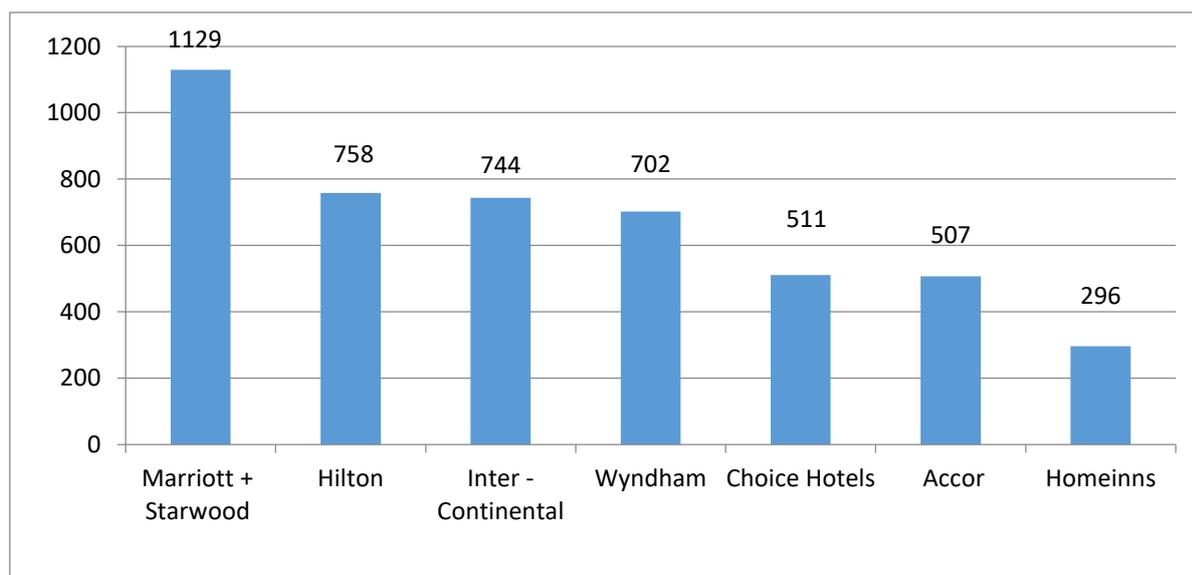


Рисунок 2. – Крупнейшие гостиничные сети по количеству номеров (тыс.)

Мировой рынок гостиничных услуг зеркально отражает более широкие тенденции рынка коммерческой недвижимости, на котором преобладает стратегия инвестиций в наименее рискованные проекты в противовес снижению объема инвестиций в высокодоходные проекты. Инвесторы могут выбирать наиболее интересные сделки в условиях ациклического развития рынка гостиничных услуг. Предполагается, что данный факт является основным при формировании тенденции "стадного" поведения инвесторов [7].

В таблице 3 представлены потоки инвестиций в гостиничный рынок в 2012 г., который отражает тренды, сохраняющиеся и на настоящий момент.

Таблица 3. - Потоки инвестиций в мировой гостиничный рынок, %

Регион	Внутренние инвестиции	Межрегиональные инвестиции	Инвестиции в оффшоры	Глобальные инвестиции
Северная Америка	65	2	8	26
Латинская Америка	20	14	41	25
Европа	47	14	27	11
Ближний Восток	75	25	0	0
Азия	51	49	0	0
Австралия	21	1	78	0

Развитие мирового гостиничного рынка носит ациклический характер основных трендов в сравнении с экономическими тенденциями в развитии мировой экономики, что проявляется в положительных темпах роста основных показателей на фоне нисходящих трендов экономического

развития мировой экономики. В региональном аспекте наибольший прирост в развитии рынка туристических услуг ожидается в Азиатско-Тихоокеанском регионе, где, по прогнозам экспертов Всемирной туристской организации - UNWTO, количество туристов увеличится на 331 млн. и достигнет 535 млн. в 2030 г. - 4,9 % в год. На Ближнем Востоке и в Африке также ожидается рост количества туристов более чем в 2 раза с 61 млн. до 149 млн. и с 50 млн. до 134 млн., соответственно. Объемы туристических рынков Европы и Северной Америки предположительно будут расти менее активными темпами [14].

Проводя анализ мирового рынка гостиничных услуг и обосновав императивы его развития, можно выделить следующие современные тенденции процесса его транснационализации [7]:

- Активное вхождение глобальных гостиничных сетей на национальные рынки и ациклический характер развития данного процесса в сравнении с темпами роста мировой экономики. Вхождение международных компаний происходит, как правило, в форме поглощений национальных участников рынка, чьи активы недооценены в результате влияния глобального финансового кризиса 2008 г. При этом наиболее активно данный процесс развивается в сегменте недорогих гостиниц.

- Франчайзинг и контракт на управление как наиболее распространенными формами вхождения на национальные рынки. Это вызвано достаточно консервативной стратегией развития глобальных сетей в условиях рецессии мировой экономики.

- Нарастание конкуренции между глобальными гостиничными цепями и национальными гостиничными сетями. Данная тенденция активно прослеживается на рынках России, стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

- Положительное влияние на развитие инфраструктуры туризма и сферы гостеприимства на национальном уровне в ситуации активного вхождения на рынок глобальных гостиничных сетей.

При оценке гостиничного бизнеса в России, следует выделить ряд положительных и отрицательных моментов. С одной стороны, в 2016 году данный бизнес переживает новую стадию развития. Согласно данным федеральной службы государственной статистики, количество гостиниц в России имеет тенденцию к росту и насчитывает более 5 тыс. [15]. Динамика численности гостиничных предприятий представлена на рис. 3.



Рисунок 3. - Число гостиниц и аналогичных средств размещения РФ

Сочинские гостиничные рекорды, казанские достижения, открытия, прошедшие в последние два-три года, - все это изменило рынок, конъюнктуру предложения средств размещения. Появились города и регионы, где выходы новых отелей надо крайне аккуратно рассчитывать, рынок, который перенасыщен разного типа предложением: Ростов, Екатеринбург, Сочи, Казань, Санкт-Петербург и т.д. [8]

По мнению генерального директора Hospitality Income Consulting, Е.В. Лысенковой, каждый новый отель на довольно стабильном спросе только забирает часть бизнеса у уже существующих, размазывая полученный поток туристов на все объекты. В итоге все теряют. Многие консультанты традиционно при составлении бизнес-планов инвесторам анализируют рынок в состоянии "как есть" и говорят, что будет так же и не меньше. Однако такой подход не работает и приводит к инвест - разочарованию [8].

Финансовый кризис в России, резко снизил рентабельность гостиничного бизнеса. Операторам очень важно эффективно распорядиться имеющимися финансами - номерным фондом, барами, ресторанами, тех обслуживанием и прочими прибыльными сферами, также необходимо уменьшить затратную часть, что позволит повысить заработок [8].

Специалист в области стратегического менеджмента А.Д. Гаген считает, что изменение рынка ухудшило положение экономики гостиниц, но с другой стороны, способствовало выявлению слабых мест позиционирования и управления, ранее незаметных при большом спросе на размещение. На данный момент, финансовое положение играет главную роль в судьбе отеля, поэтому очень важно равномерно распределить затраты, что необходимо и от чего лучше отказаться[3].

Экономическая обстановка поднимает новый, важный вопрос о привлечение к работе профессиональных гостиничных операторов. Но тут возникает еще одна острая проблема. Разумеется, наличие сильной

управляющей компании обеспечивает выгоду для владельца, но за услуги нужно платить немалые деньги, а в условиях кризиса не каждый на это решится.

Проблема слабого развития гостиничного бизнеса, как считает Коржанова А.А., заключается в том, что в России нестабильная экономика и нельзя прогнозировать бизнес на 10 лет вперед, как в развитых странах. Есть так называемая «теория бизнес - туризма», которая предполагает, что именно гостиничный бизнес напрямую связан с деловой активностью. По мере индустриального развития растет интеграция производств и соответственно увеличивается поток командированных. Иными словами, если будут развиваться остальные отрасли экономики и ситуация начнет стабилизироваться в целом, то и гостиничный бизнес станет гораздо более привлекательным [5].

Исходя из общественной значимости маркетинга в деятельности гостиниц, основными целями маркетинга являются следующие [2]:

1) *максимизация уровня потребления* — гостиницы пытаются увеличить свои продажи, максимизировать прибыль с помощью различных способов и методов, используя рекламу, разрабатывая стратегию роста продаж, усиливая мотивацию потребителей. Максимизация потребления в масштабе гостиничных отраслей значительно увеличивает производство качественных и безопасных услуг, способствует в регионе повышению уровня занятости населения и его благосостоянию;

2) *максимизация потребительской удовлетворенности* путем определения и увеличения роста степени удовлетворенности потребителей услугами гостиниц;

3) *максимизация выбора потребителей*, исходя из предложения им максимально возможного ассортимента гостиничных услуг, повышения их качества и безопасности, обеспечения индивидуализации обслуживания;

4) *максимизация качества жизни* не только за счет обеспечения количества, качества, разнообразия и доступности гостиничных услуг по приемлемым ценам, но, прежде всего, за счет качества и комфорта той среды, в которой происходит обслуживание.

Гостиничная отрасль обладает рядом особенностей, влияющих на формирование гостиничного маркетинга (таблица 4)[2]:

Таблица 4. – Особенности, влияющие на формирование гостиничного маркетинга

Особенность	Значение
1) гостиничная отрасль тесно связана с туристской отраслью конкретного региона.	Таким образом, гостиничный маркетинг тесно связан с региональным маркетингом. При отсутствии информированности потенциальных туристов о регионе, в том числе о его рекреационных возможностях, о преимуществе его туристского продукта,

	гостиничным менеджерам трудно рассчитывать на достаточную загрузку отелей;
2) широкие возможности к организации различного типа объединений гостиниц,	в том числе создание отечественных гостиничных цепей или вхождение гостиниц в зарубежные предприятия. Гостиничные цепи передают для вновь входящих в них гостиниц комплекс стандартов деятельности, направленных на оптимальное управление, организацию маркетинга и повышение качества и привлекательности конкретного гостиничного продукта;
3) в составе гостиничных цепей более успешно решается проблема сезонности за счет перемещения клиентов сети из одного региона в другой.	Естественно, что при этом в гостиничную сеть должны входить гостиницы в привлекательных регионах с точки зрения внесезонных культурных и исторических достопримечательностей.

Маркетинг в гостиничном бизнесе предполагает разработку стратегии развития гостиницы за определенный период [14]. Для того чтобы гостиница добилась популярности, необходимо использовать следующие каналы и информационные приемы (таблица 5):

Таблица 5. – Направления развития гостиницы

Информационные приемы	Содержание	Пример
<b>1. Распространять объективную информацию о гостинице</b>	Необходимо разместить информацию о гостинице на различных площадках и написать грамотный текст, в котором следует описать гостиницу в самом прекрасном свете, но при этом некоторые незначительные ее недостатки также стоит указать. Однако недостатки нужно описывать так, чтобы в глазах клиентов они выглядели достоинствами или же компенсировались другими дополнительными	До гостиницы далеко и неудобно добираться – компенсировать данный недостаток можно за счет того, что гостиница находится в живописном месте в тишине, в наличии имеется парковка для автомобилей, спа-салон, ресторан с отменной кухней, конференц-зал для проведения различных мероприятий и т.п.

	бонусами. Скрывать недостатки ни в коем случае нельзя.	
<b>2.Интернет-маркетинг</b>	Для продвижения гостиницы очень важно сделать качественную рекламу. Но в основном важным инструментом для продвижения гостиницы является создание собственного web-ресурса, на котором размещена вся информация о гостинице.	Для того чтобы сайт привлек как можно больше клиентов, необходимо применить следующие правила: <ul style="list-style-type: none"> <li>дизайн сайта должен быть уникальным и хорошо продуманным. На сайте должны быть размещены убедительные, увлекательные, информативные и грамотно написанные статьи. Желательно, чтобы на сайте была возможность прочитать всю информацию на английском языке.</li> <li>удобный интерфейс. У человека должна быть возможность в режиме онлайн в любой момент забронировать себе номер в гостинице.</li> </ul>
<b>3.Реклама в СМИ</b>	Для целевой аудитории следует подбирать соответствующие средства массовой информации и размещать статьи о гостинице с элементами рекламы.	Так как часто интересная новость либо какое-нибудь проводимое мероприятие в гостинице может вызвать интерес у клиента.
<b>4.Проведение PR- акций</b>	Очень часто гостиницы набирают популярность за счет профессионально проведенных PR- акций, так как это дает возможность напрямую пообщаться со своими	Среди таких мероприятий могут быть: научные симпозиумы, детские праздники, вечера классической музыки, благотворительные мероприятия, молодежные

клиентами.	дискотеки
------------	-----------

Благодаря проведению таких мероприятий у клиентов к гостинице можно завоевать доверие. Также можно познакомиться с представителями различных предприятий и сделать их своими потенциальными клиентами.

В настоящее время в сфере гостеприимства с большим успехом применяются современные технологии. Стремясь предложить клиентам эксклюзивный сервис, многие гостиницы заказывают разработку особых систем работы, которые существенно расширяют функционал отеля. В состав автоматизированной системы входит автоматизация труда персонала, управления технологиями, персоналом и процессами в отеле, разработка программы лояльности. Помимо электронного управления, современные гостиницы также нуждаются во внедрении новшеств в ресторанной сфере. Так решается вопрос управления рестораном и создание комфортных условий для удобства клиентов:

- интерактивное меню – посетители пользуются экраном, встроенным в стол, выбирая с его помощью блюда и подзывая официантов
- экраны-планшеты на столах – пока заказ готовится, посетитель может почитать свежие новости, узнать больше о ресторане, заказать такси и т.д.
- сенсорные дисплеи, установленные в холле отеля – актуальны для больших гостиниц с несколькими ресторанами: воспользовавшись ими, гости могут увидеть меню всех точек питания в гостинице, выбрать лучшую из них и заранее просчитать свой средний чек [5].

Наиболее популярные каналы, через которые гостиницы реализуют свои услуги по размещению лиц, выглядит следующим образом (таблица 6) [14]:

Таблица 6. – Каналы реализации услуг гостиницы по размещению лиц

Каналы реализации услуг	Результат
1.Прямые продажи.	Продажа номеров от стойки отеля, бронирование по телефону через службу бронирования отеля или бронирование через сайт отеля/сети отелей.
2.GDS и сеть агентов.	Подключение к системам глобальной дистрибуции GDS. Бронирование услуг в данном случае производят агенты, подключенные к GDS с помощью специальных терминалов, гарантией бронирования является банковская карта клиента. Это наиболее быстрый способ получить максимальный охват аудитории. Из недостатков можно отметить необходимость дополнительно заключать контракты с системой процессинга комиссий, слабое представление визуального контента в GDS, высокая стоимость

	подключения, дополнительные издержки включают в себя комиссию агенту, плату GDS за канал и каждое успешное бронирование, оплату услуг по процессингу комиссий (например: Amadeus, Travelport (Galileo, Wordspan), Sabre).
3. Туроператор.	Прямой договор с гостиницей, в котором, как правило, указаны фиксированный объем услуг и фиксированные цены. Возможна предоплата услуг по договору или гарантированный резерв номеров в гостинице для туроператора. Недостатком данного канала является жесткие контрактные условия для отеля, высокий процент комиссии туроператору (например: GTA (by Travelport), Transhotel Grupo cooperates with Amadeus, Kuoni, Miki, Travco, Hotelbeds, Tourico).
4. Консорциум, репрезентативная компания.	Объединение отелей в группы для получения дополнительных привилегий при дистрибуции услуг в различных каналах продаж, например, более высокие позиции в результатах поиска или получение гарантий первоочередного бронирования в системах дистрибуции. Плата за подключение и периодические отчисления (fees). Как правило, репрезентативная компания принадлежит одному из крупных игроков на рынке (например: SynXis (Sabre), Utell (Pegasus)).
5. Switch-провайдер.	Обеспечивает прямое подключение автоматизированных систем отеля (системы управления собственностью PMS, центральной системой резервирования CRS) к глобальным системам дистрибуции GDS, альтернативным системам дистрибуции или онлайн системам бронирования IDS (например: Pegasus).
6. Онлайн система бронирования (IDS).	Альтернативная система бронирования, которая предоставляет отелю возможность самостоятельно через личный кабинет на сайте системы размещать информацию об объектах, а так же цены на услуги размещения и условия бронирования. Информация, размещенная отелю, публикуется на сайте системы бронирования, а так же партнерских сайтах. Например: hrs.com, booking.com, expedia.com, agoda.com, anywayanyday.com.

Стоит отметить, что далеко не все гостиницы устанавливают у себя автоматизированные системы управления (АСУ) и тем более интеграционные модули с электронными каналами продаж. В основном, это связано с высокой стоимостью специализированных систем, повышением

требований к квалификации персонала и дополнительных временных затрат на внедрение решений. По статистике, только 44% объектов в сегменте «малые гостиницы» используют готовые системы управления, 15% находятся в поиске и выборе оптимального инструмента управления недвижимостью, 33% объектов не имеет АСУ, 8% используют программное обеспечение, созданное под заказ. Для малых гостиниц существуют недорогие решения, позволяющие управлять номерным фондом в системе, которая уже подключена к электронному каналу продаж. Примером такого решения может являться система управления номерным фондом Webhotel интегрированная с каналом продаж [anywayanyday.com](http://anywayanyday.com). И для любой гостиницы, вне зависимости от ее номерного фонда, выход на мировые рынки электронных продаж является важным этапом развития [10].

Современные технологии позволяют гостиничным предприятиям увеличить эффективность деятельности за счет автоматизированных и интернет-систем, обеспечить максимальное присутствие на потребительских рынках и тем самым, максимально приблизится к своим потенциальным клиентам.

Согласно Ф. Котлеру, Дж. Боуэну, Дж. Мейкензу, управление маркетингом — это анализ, планирование, реализация и контроль над программами, признанными целенаправленно создавать и поддерживать взаимовыгодные обменные операции с покупателями целевого рынка ради достижения стратегических целей компании. Маркетинговые операции проводятся согласно определенным теориям маркетинга или иначе концепциям маркетинга [6]. Эти же авторы рассматривают основные теории (концепции) управления маркетингом, которые одновременно характеризуют и тенденции развития маркетинга в области гостеприимства.

В маркетинге концепция является системой основных идей, взглядов на маркетинг; подходов к их претворению в жизнь при организации и осуществлении маркетинговой деятельности [9]. В таблице 7 описаны основные концепции управления маркетингом [4].

Таблица 7. – Концепции управления маркетингом

Наименование концепции	Основные идеи концепции
1. Концепция совершенствования производства	Потребитель выберет товар, который доступен по цене и качеству. Управленческая деятельность маркетинга направлена на совершенствование производства с целью снижения стоимости и удовлетворения спроса потребителей.
2. Концепция совершенствования товара	Потребитель выберет товар, качество которого не вызывает сомнения и который постоянно улучшается и совершенствуется. Маркетинговые усилия направлены на совершенствование товара.

3. Концепция интенсификации коммерческих усилий	Условие покупки товара является активное его продвижение, основанное на убеждении и предложении дополнительных специальных мероприятий, направленных на стимулирование продаж. Маркетинговые усилия направлены на продвижение товара.
4. Концепция маркетинга	Основным условием достижения маркетинговых целей является удовлетворение запросов потребителей на основе знаний потребностей и запросов целевых рынков. Маркетинговые усилия направлены на эффективное использование комплекса маркетинга по сравнению с компаниями-конкурентами.
5. Концепция социально-этичного маркетинга	Основана на соответствии маркетинговой деятельности социальным нормам и интересам общества.
6. Концепция маркетинга отношений	Основана на том, что управление маркетингом должно быть нацелено на процесс создания и расширения прочных взаимовыгодных отношений с потребителями или другими заинтересованными лицами (постановщиками, контактными аудиториями, посредниками и т.д.)

Для того чтобы рационально управлять маркетингом каждому предприятию/организации необходимо формировать собственный маркетинговый бюджет. Маркетинговый бюджет – это сбалансированная система доходов и расходов на маркетинг. Маркетинговый бюджет компаний в сфере услуг будет больше, чем у предприятий, реализующих товары: в первом случае он составляет от 30 до 50% (и выше) в расчете от оборота компании [9].

Предприятие, действуя в сложных условиях рынка, должно внимательно относиться к вопросам, кого и как обслуживать. Любой рынок состоит из большого числа потребителей, имеющих разные вкусы, желания, потребности, доходы. И даже если это клиенты или потребители одной гостиницы (или продукта), мотивация приобретения продукта у них различна. Например, клиентами одной и той же гостиницы могут быть бизнесмены, путешествующие туристы и участники конференций. Очевидно, что мотивы и цели их покупок, их требования к одному и тому же продукту будут разными. Путешествующие туристы, более чувствительные к уровню цен, чем бизнесмены или участники конференций, заказывают, как правило, двухместное размещение, а также обеды и ужины по специальному (групповому) меню. Те, кто оплачивают услуги за счет командирующих организаций, могут заказывать более дорогое размещение, питание и т.п.

Как правило, ими же востребованы и дополнительные услуги гостиницы (телефонная связь и подключение к интернету в номере, услуги бизнес центра, помещения для переговоров и т.д.). Поэтому осуществление гостиницей успешной маркетинговой деятельности предполагает учет индивидуальных предпочтений различных категорий потребителей.

В задачи маркетинговой службы входит [1]:

- определение сегмента рынка, на котором гостиница сможет иметь наибольший успех;
- составление профиля постоянного клиента (перечень признаков, которые характеризуют «усредненного» типичного клиента);
- определение методов для привлечения клиентов;
- анализ удовлетворенности клиентов услугами гостиницы;
- определение ценовой политики гостиницы;
- анализ рынка и выявление причин возникших проблемных аспектов, предложение мер по улучшению положения отеля;
- реклама отеля в СМИ;
- анализ положения отеля, выявление нереализованных возможностей с целью повышения загрузки и увеличения доходов от всех источников.

Отдел маркетинга гостиницы является самым теневым ее подразделением, хотя знакомство гостей гостиницы начинается именно с него. Обязанности специалистов по маркетингу можно подразделить на группы: продажа, услуги по организации конференций и бизнес - семинаров, реклама и связь с общественностью, аналитика. Специалисты отдела маркетинга работают в тесном сотрудничестве с администраторами гостиницы, исследуют рынок и определяют тот сегмент, на который гостиница будет ориентироваться. Затем они изучают работу своих конкурентов, определяют их сильные и слабые стороны. Обо всех потребностях клиентов администраторы гостиницы ставят в известность не только то подразделение, которое способно их удовлетворить, но и отдел маркетинга [13].

Следует отметить, что идеальной модели управления гостиницами не существует, всегда имеют место определенные особенности в управлении гостиницами. Однако для удовлетворения потребностей клиентов специалисты должны следовать строгой управленческой иерархии.

**В современных условиях система управления должна обладать различными уровнями управления; подразделениями, укомплектованными квалифицированными специалистами; оптимальным производством услуг и организацией работы, направленными на удовлетворение спроса потребителей [13].** Каждый специалист в гостиничном бизнесе занимает свое место и выполняет обязанности, предусмотренные должностной инструкцией, стремясь сделать предприятие, в котором он работает, самым прибыльным и известным в стране или мире. Слаженная работа

специалистов отражается на конечном результате при обслуживании клиентов.

Таким образом, в наши дни маркетинг - это не просто функция бизнеса, это философия, способ мышления и структурирования бизнеса. Задача маркетинга в сфере гостиничного бизнеса - создание такой комбинации предоставляемых услуг, которая представляет собой истинную ценность в глазах клиента, создает мотивацию для покупки и удовлетворяет его истинные потребности. Маркетинговая политика гостиницы - это один из основных элементов стратегии деятельности гостиничного предприятия, направленный на производство и совершенствование товаров и услуг, с целью доведения до потребителей и соответствия их потребностям. Это средние и долгосрочные решения, которые ориентируют мероприятия маркетинга на достижение поставленных целей. Для удержания собственных позиций на рынке гостиницам нужно поддерживать большой спектр разнообразия предлагаемых услуг, вести кропотливо продуманную ценовую политику, подбирать более подходящих партнеров и, конечно, использовать все возможные способы формирования и стимулирования спроса клиентов.

#### **Использованные источники:**

1. Азар В.И., Туманов С.Ю. Экономика туристского рынка. – М.: Наука, 2008, с. 315
2. Баумгартен Л. В. Маркетинг гостиничного предприятия : учебник для академического бакалавриата— М.: Издательство Юрайт, 2015, с. 16
3. Гаген А.Д. Гостиничный бизнес в России нерентабелен (статья) //Информационное Агентство "Финансовый Юрист", 2015, с. 3
4. Дохолян С.Б., Овсянникова Т.С. Основы маркетинга. Часть 1 Учебный курс (учебно-методический комплекс) - М.: МИЭМП, 2009, 236
5. Коржанова А. А. Актуальные проблемы развития гостиничного бизнеса (статья)// Научный журнал «Среднее профессиональное образование», Люберцы , 2009. №3., с.63
6. Котлер Ф, Боуэн Дж., Мейкенз Дж.. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: - М.: Издательство: Юнити, 2005, 162
7. Ларионов В. А. Императивы развития современного мирового рынка гостиничных услуг (статья)//Научный журнал РИНХ. Серия «Экономические науки», Ростов – на – Дону, 2014, №12, с. 32-35
8. Лысенкова Е.В. Гостиничная карта (статья)// Российская Бизнес-газета, Москва, 2014, № 939 (10), с. 1
9. Шуклина З.Н. Современный маркетинг: краткий лекционный курс. – Прага : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2015, с.7-53
10. Аналитический обзор «Российские малые гостиницы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:  
[https://www.anywayanyday.com/partners/documents/AWAD.Reports.Rossijskie\\_malye\\_gostinicy.pdf](https://www.anywayanyday.com/partners/documents/AWAD.Reports.Rossijskie_malye_gostinicy.pdf)

11. Крупнейшие гостиничные сети по количеству номеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/infographics/6851>
12. Маркетинг в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=603836>
13. Основы индустрии гостеприимства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ereading.club/bookreader.php/96118/Osnovy\\_industrii\\_goste\\_priimstva.html](http://www.ereading.club/bookreader.php/96118/Osnovy_industrii_goste_priimstva.html)
14. Особенности маркетинга в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://waytop.ru/marketing\\_v\\_gostinichnom\\_biznese.html](http://waytop.ru/marketing_v_gostinichnom_biznese.html)
15. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi>

*Суфьянова Е.З.*

*ассистент*

*кафедра конституционного и муниципального права*

*Кулгульдин Р.Р.*

*студент 3 курса*

*Абзалилова З.Н.*

*студент 3 курса*

*юридический факультет*

*Стерлитамакский филиал*

*Башкирский государственный университет*

*Россия, г. Стерлитамак*

## **ОРГАНИЗАЦИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ЗАКРЫТЫХ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ**

**Аннотация:** в статье анализируется законодательство о ЗАТО, рассматриваются особенности территориальной организации и организации аппарата местной власти в муниципальных образованиях ЗАТО.

**Ключевые слова:** ЗАТО, местное самоуправление, городской округ, особый режим, границы ЗАТО, глава местной администрации

**Abstract:** the article analyzes the legislation in CAFT deals with the peculiarities of territorial organization and organization unit of local government in the municipalities CAFT.

**Key words:** CAFT, local government, urban district, special regime of the border CAFT the head of the local administration CAFT.

Особенным видом городских образований считаются закрытые административно-территориальные образования (ЗАТО). В согласовании с Законом о местном самоуправлении 2003 г. ЗАТО считаются муниципальными округами. Населенные пункты, находящиеся в закрытом административно-территориальном образовании, вступают в состав муниципального округа. В настоящее время отличительные моменты

организации местного самоуправления в ЗАТО установлены Законом о ЗАТО.

ЗАТО признается имеющее органы регионального самоуправления административно-территориальное образование, образованное в целях предоставления безопасного функционирования находящихся на его местности учреждений. Решение о формировании ЗАТО принимается Президентом РФ. Предложение о создании закрытого административно-территориального образования вносится Правительством РФ. 86

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 05.07.2001 № 508 "Об утверждении перечня закрытых административно-территориальных образований и расположенных на их территориях населенных пунктов" на сегодняшний день в Российской Федерации существует 42 ЗАТО<sup>87</sup>.

Главой районной власти закрытого административно-территориального образования считается субъект, назначаемый на должность руководителя администрации согласно договору, заключаемому по итогам конкурса на замещение указанной должности на срок полномочий, определяемый уставом закрытого административно-территориального образования. Общее число членов конкурсной комиссии в закрытом административно-территориальном образовании определяется представительным органом закрытого административно-территориального образования. При создании конкурсной комиссии в закрытом административно-территориальном образовании одна треть её членов назначается представительным органом закрытого административно-территориального образования, одна треть - законодательным (презентабельным) органом общегосударственной власти субъекта РФ по представлению высшего должностного лица субъекта РФ (управляющего высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ), одна третья часть - федерационными органами исполнительной власти, в ведении которых находятся организации и (или) объекты, по роду деятельности которых сформированы закрытые административно-территориальные образования.<sup>88</sup>

Полномочия главы районной власти закрытого административно-территориального образования прерываются досрочно в случаях, определенных законодательством РФ о районном самоуправлении, также в случае преобразования или упразднения закрытого административно-территориального образования.

При финансировании государственного оборонного заказа организации и (или) объекты, исполняющие правительственный оборонный заказ, создают отчисления в бюджет ЗАТО для дополнительного

<sup>86</sup> Чаннов С.Е. Муниципальное право. — М.: Изд-во Эксмо, 2006. - С.32.

<sup>87</sup> Система муниципального управления: Учебник для вузов/ Под редакцией В.Б. Зотова. — СПб.: Питер, 2007. — С. 112.

<sup>88</sup> Муниципальное право: Учебник для высших учебных заведений/ Под ред. Ю.А. Дмитриева. — М.: Изд-во Эксмо, 2005. — С. 89.

финансирования программ в сфере экологии и здравоохранения в объеме 1% от размера финансирования, включаемые в стоимость правительственного оборонного заказа, в режиме, определяемом Правительством РФ.

#### **Использованные источники:**

1. Чаннов С.Е. Муниципальное право. — М.: Изд-во Эксмо, 2006. - С.32.
2. Система муниципального управления: Учебник для вузов/ Под редакцией В.Б. Зотова. — СПб.: Питер, 2007. – С. 112.
3. Муниципальное право: Учебник для высших учебных заведений/ Под ред. Ю.А. Дмитриева. — М.: Изд-во Эксмо, 2005. – С. 89.

*Суханова Е.А.  
студент 1 курса  
ЭМФ*

*Ульяновский государственный технический университет  
Россия, г. Ульяновск*

### **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

Актуальность темы исследования определяет важность понимания формирования экономической политики как совокупности мер со стороны государства, основанных на определенных экономических отношениях.

Государственное регулирование экономики — это система типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых соответствующими правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

Как известно, возможность государственного регулирования экономики появляется по достижению определенного уровня развития экономики, концентрации производства и капитала. Это необходимо, так как нарастают проблемы, трудности, с которыми и призвано справиться государственное регулирование экономики.

Полагаясь на все вышесказанное, можно выделить основные функции государства в сфере экономического регулирования:

- предоставление правовой базы для функционирования частного предпринимательства;
- защита конкуренции - государство дает некую поддержку для развития конкуренции, так как монопольная деятельность наносит немалый вред обществу;
- с помощью эффективного налогообложения и выдачи платежей (пенсий, пособий, компенсаций) государство осуществляет перераспределение полученных доходов;
- осуществляет финансовую поддержку в сфере фундаментальной науки и охраны окружающей среды;

- проводит мониторинг уровня занятости, цен и динамики развития экономических процессов;
- осуществление финансовой поддержки в сфере непосредственного производства товаров и услуг общественного характера.

Государственное регулирование экономики условно развивается в двух формах: прямого и косвенного воздействия на национальную экономику. Прямое развивается через своего рода огосударствление, при котором государство регулирует рыночные отношения через различные формы участия в процессе производства (например, участие государства в смешанной рыночной экономике в качестве одного из ее субъектов). Косвенное, опосредованное характерно для воздействия государства на воспроизводственный процесс посредством различных экономических средств и методов (основными финансовыми методами косвенного влияния государства на рыночный механизм являются бюджетные и кредитные рычаги) [2].

Вне зависимости от господствующих экономических доктрин никто не снимал с национальных правительств ответственности за экономическое положение страны. Таким образом, государственное регулирование экономики имеет важное значение для экономического и социального развития страны. При этом, осуществляя регулирование экономики, государство использует широкий набор средств и методов воздействия на экономику, таких как бюджет, налоги, кредитно-денежная политика, экономическое законодательство и т.д.

В любой экономической системе, в том числе и рыночной экономике, государство выступает в известном смысле как экономический агент, обладающий правом и возможностью принуждения, например, в сфере налоговой политики, государственного законодательства. Принуждение часто обосновывается политической философией, требующей подчинения личных интересов общественным [1].

Как бы там ни было, государство всегда, во все времена и во всех странах оказывало ключевое влияние на функционирование экономики, и вследствие этого, на развитие общества в целом. Таким образом, государственное регулирование является важной частью функционирования экономики и, поэтому, заслуживает самого пристального внимания.

#### **Использованные источники:**

1. Государственное регулирование экономики: Учебник. – Алматы: «Нұр-Пресс», 2007. – 10
2. Государственное регулирование экономики и экономическая политика: Учеб. пособие /Под ред. Ф.Л. Шарова. – М.: МИЭП, 2007. – 18 с.

*Сухоруков В.О.*  
*студент 2 курса магистратуры*  
*ТГУ ФЭИ*  
*Россия, г. Тюмень*

## **ПРОБЛЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ**

В условиях, когда хозяйственным субъектам приходится осуществлять их деятельность в месте все более обостряющейся конкурентной среды, расчеты с контрагентами приобретают особый характер и являются одним из ключевых элементов в вопросах выживания предприятий. Расчеты с контрагентами, под которыми принято понимать в основном расчеты с покупателями и заказчиками, всегда были предметом пристального внимания со стороны руководства организаций, их нужно признавать объектами бухгалтерского учета и трактовать как факты хозяйственной жизни. От состояния расчетов с контрагентами во многом зависит устойчивость финансового положения предприятий, эффективность их функционирования и перспективы дальнейшего развития. В связи с этим очевидна потребность предприятий не только в обеспечении надлежащего учета и контроля расчетов, но и в осуществлении эффективного внутреннего контроля деятельности сотрудников, занимающихся учетом расчетов, и менеджеров, принимающих способные повлиять на состояние расчетов решения.

Внутренний контроль в общем виде подразумевает совокупность организационной структуры, методик и процедур, принятых руководством экономического субъекта в качестве средств упорядоченного и эффективного ведения хозяйственной деятельности. Внутренний контроль включает организованные внутри экономического субъекта и его силами надзор и проверку соблюдения требований законодательства, точности и полноты документации бухгалтерского учета, своевременности подготовки достоверной бухгалтерской отчетности, предотвращения ошибок и искажений, исполнения приказов и распоряжений.

Основной целью организации внутреннего аудита на предприятии является снижение возникающих по различным причинам финансовых потерь. В условиях рынка потери неизбежны, но их необходимо свести к минимуму. Для этого необходимо организовать эффективный контроль, предотвращающий потери и на стадии планирования, и при осуществлении текущей деятельности. Внутренний аудит в современных условиях является наиболее действенной формой внутреннего контроля. Чем более эффективен внутренний аудит, чем выше результат его действия, тем меньше потерь несет предприятие [6, с. 41].

В абсолютном выражении результат действия внутреннего аудита представляет собой сумму экономии потерь, возникающую в связи с функционированием компании. Однако для создания внутреннего аудита

требуются определенные затраты. Без учета инвестиций в создание внутреннего аудита экономия предприятия от его внедрения представляет собой разность между результатом функционирования внутреннего аудита и стоимостью функционирования отдела внутреннего аудита.

Очевидно, что внутренний аудит принесет выгоду только в том случае, если результат функционирования отдела внутреннего аудита будет превышать его стоимость.

С точки зрения влияния риска на финансовое положение предприятия действие внутреннего аудита проявляется в виде снижения суммы убытка от наступившего рискованного события при условии срабатывания защиты. Эффективность деятельности отдела внутреннего аудита определяется показателями: вероятность обнаружения ошибок; степень защиты. Показатель степени защиты представляет собой долю снижения убытка, которая достигается в результате обнаружения ошибок в компании внутренними аудиторами. При осуществлении контроля состояния расчетов с поставщиками и заказчиками основными рисками являются:

- совершение сделок с неплатежеспособным покупателем;
- учет счетов поставщиков, в то время как поставки фактически не были произведены;
- возникновение безнадежной дебиторской задолженности - в результате принятия решения о работе с некредитоспособным покупателем;
- несанкционированные закупки, оплата несуществующих обязательств;
- существенное искажение финансовой отчетности - если резерв под сомнительную задолженность создан неверно;
- закупки у ненадежного поставщика и (или) по завышенной цене.

Таким образом, основным критерием повышения эффективности контроля состояния расчетов с контрагентами является снижение потерь, связанных с возникновением сомнительных и безнадежных долгов.

Возможность снижения потерь, связанных с осуществлением расчетов с контрагентами, несомненно, подчеркивает необходимость создания служб внутреннего аудита, однако практическая реализация подобного проекта в отечественной практике сталкивается с определенными трудностями. Среди общих постановочных проблем следует выделить недостаток теоретических разработок в области внутреннего аудита, отсутствие стандартизации внутреннего аудита, без чего трудно добиться эффективной аудиторской деятельности внутри предприятий.

Аудит расчетов с покупателями и заказчиками следует проводить в порядке, аналогичном осуществлению аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками. При этом основными этапами проверки будут: проверка договоров с покупателями и заказчиками (их правовая оценка, изучение условий договоров, установление круга покупателей и заказчиков); сверка расчетов с покупателями и заказчиками; аудит организации первичного

учета расчетов с покупателями и заказчиками; аудит состояния задолженности покупателей и заказчиков; проверка правильности отражения в бухгалтерском учете отдельных операций по расчетам с покупателями и заказчиками; проверка соответствия данных аналитического учета расчетов с покупателями и заказчиками данным сводного (синтетического) учета; проверка организации налогового учета по расчетам с покупателями и заказчиками.

Процедуры по контролю состояния дебиторской задолженности необходимы в основном для аналитических целей и предназначены для анализа и улучшения ликвидности предприятия, уменьшения риска возникновения безнадежных долгов, а также для снижения уровня просроченной дебиторской задолженности, обеспечения своевременно притока денежных средств.

В соответствии с целью и задачами каждой отдельной проверки внутренние аудиторы должны самостоятельно определять набор применяемых процедур исходя из потребностей в части контрольной информации. Это позволит избежать тотального контроля отдельных операций, снизить расходы на проведение проверок, обеспечивая получение разумных гарантий того, что процессы, осуществляемые в организации, эффективны.

Подводя итоги, отметим, что расчеты безусловно нужно признавать объектами бухгалтерского учета как факты хозяйственной жизни, а также что рекомендуемые в статье принципы организации службы внутреннего аудита и порядок осуществления внутреннего аудита расчетов с контрагентами позволят повысить эффективность действующей на предприятиях системы внутреннего контроля в целом и внутреннего контроля состояния расчетов в частности.

Осуществление внутреннего контроля посредством организации службы внутреннего аудита позволит предприятиям оптимизировать их деятельность, содействуя руководству в выполнении его обязанностей посредством информирования и консультирования, а также свести к минимуму возможность принятия нерациональных, невыгодных управленческих решений и достигнуть приемлемого уровня риска возникновения убытков.

#### **Использованные источники:**

1. Курс экономической теории : учеб. пособие / под ред. проф. М. Н. Чепурина, проф. Е. А. Киселевой. - Киров : Вятка, 1994.
2. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. - 3-е изд. - М. : Ин-т новой экономики, 1998.
3. Гражданское право: Учебник. Часть вторая / Отв. ред. В. П. Мозолин. М., 2004. (автор раздела — Л. Г. Ефимова).
4. Соколов, Я. В. Обязательства - что это? /Я. В. Соколов // 1С: Бухгалтерский учет. - Режим доступа: <http://www.buh.m/document-790>.

5. Гражданское право : учебник : в 2 т. Т. I / отв. ред. проф. Е. А. Суханов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Волтерс Клувер, 2004. Доступ из справ. правовой системы «КонсультантПлюс: Высшая школа. Электронная библиотека студента».

6. Бурцев, В. В. Внутренний аудит как форма контроля коммерческой организации / В. В. Бурцев// Проблемы теории и практики управления. - 2007.- № 1. - С. 41-48.

*Суюмбакиева Д.Р.*  
*студент 2 курса магистратуры*  
*Тюменский государственный университет*  
*Россия, г. Тюмень*

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ**

*В статье рассмотрены особенности инвестиционной деятельности в Тюменской области, а также формы ее государственной поддержки. Выявлены причины высокой инвестиционной активности, а также благоприятные и неблагоприятные факторы инвестирования в данный субъект Федерации.*

*Ключевые слова: инвестиционная деятельность; инвестиционная привлекательность региона; инвестиционная активность; инвестиции в основной капитал.*

Одним из условий стабильного развития регионов является активизация инвестиционной деятельности, направленная на привлечение финансовых и материальных ресурсов инвесторов, а также рациональное их использование в приоритетных отраслях экономики. Объем вовлекаемых инвестиций – один из критериев реальной привлекательности регионов для развития экономической деятельности, а также оценки эффективности функционирования органов власти [5].

Тюменская область относится к регионам страны с наиболее высокой инвестиционной активностью, в 2014-2015 гг. на нее приходилось 12-13 % всех капитальных вложений Российской Федерации и по этому показателю область занимает первое место. По объему инвестиций в основной капитал в расчете на одного жителя регион в 2014 и 2015 гг. входил в первую десятку субъектов РФ по данному показателю (4-е и 8-е места соответственно) [4].

Значительное превышение областных показателей над среднероссийскими объясняется такими причинами как [6]:

- преобладание в структуре экономики области отраслей топливно-энергетического комплекса с высокой капиталоемкостью;
- размещение основной части экономического потенциала в зоне Севера и соответствующее увеличение удельных затрат;

– наличие значительного экспорта с получением за счет этого крупных денежных средств, часть из которых может направляться на инвестирование.

Кроме того, на уровень инвестиционной активности в регионе значительное влияние оказывает наличие крупнейших ресурсов углеводородного сырья.

Интенсивность капитальных вложений по территориям области значительно различается (табл. 1).

Таблица 1

Удельные инвестиции в основной капитал по России и Тюменской области в 2015 г.

	Россия	Тюменская область	в том числе		
			ХМАО-Югра	ЯНАО	Юг области
Всего инвестиций, млрд. руб.	14555,9	1923,3	905,9	776,7	240,7
Удельные инвестиции, тыс. руб.:					
на одного жителя	99	532	557	1 454	165
на 1 км <sup>2</sup> территории	850	1 340	1 694	1 035	1 503

Источник: [4]

Структура экономики Тюменской области оказывает влияние на видовой состав инвестиций. За счет строительства трубопроводов, дорог, скважин, линий электропередач, технологических установок повышенным является удельный вес сооружений, особенно в Ямало-Ненецком автономном округе (68 % в 2014 г.). Доля машин и оборудования составляет в среднем только 24 % [4].

Особенностью региона является рассредоточенность основной части строительных работ на большой площади, так как объекты нефтяной и газовой промышленности размещаются на территории месторождений размерами в десятки и сотни квадратных километров. Вследствие этого существует пониженная концентрация работ на единицу площади, а строительные организации имеют повышенную мобильность и постоянно перемещаются по территории. Высокая концентрация инвестиций существует только в таких видах деятельности, как переработка углеводородов, электроэнергетика, городское хозяйство.

В отраслевой структуре капитальных вложений доминирующее место занимают промышленность и транспорт, в том числе трубопроводный. Наибольший объем инвестиций осуществляют нефтяные компании, особенно в Ханты-Мансийском автономном округе. На территории Ямало-Ненецкого автономного округа наиболее значительные ресурсы направляются на сооружение объектов газовой промышленности. На Юге Тюменской области капиталоемким сектором экономики является

транспорт, что связано, главным образом, со строительством автомобильных дорог и реконструкцией магистральных трубопроводов [6].

Значительные ресурсы на всей территории области выделяются на жилищное строительство и развитие коммунального хозяйства. Другие отрасли экономики каждая в отдельности используют не более 2-3% суммарных инвестиций (табл.2).

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал в 2014 году по видам деятельности (без малого предпринимательства), %

	Область в целом	В том числе		
		ХМАО-Югра	ЯНАО	Юг области
Всего инвестиций, том числе	100,0	100,0	100,0	100,0
Сельское и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство	0,4	0,04	0,1	2,8
Добыча полезных ископаемых	66,2	74,1	69,1	23,3
Обрабатывающие производства	3,5	2,1	0,6	21,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,1	4,9	1,0	5,0
Строительство	1,8	2,3	0,9	3,2
Транспорт и связь	15,1	7,8	21,2	17,2
Операции с недвижимостью	5,6	4,1	5,0	13,4
Другие виды деятельности	4,3	4,7	2,1	13,7

Источник: [4]

Особенностью структуры инвестиций по видам деятельности в Тюменской области является высокий удельный вес добычи полезных ископаемых и магистральных трубопроводов, что непосредственно связано с экономической специализацией региона. В то же время в сравнении со среднероссийской структурой пониженной является доля обрабатывающих производств и сельского хозяйства.

Важной характеристикой инвестиционной деятельности является структура источников ее финансирования. Наиболее крупным источником финансирования инвестиций в Тюменской области, занимающим в среднем 50-60 %, являются собственные средства хозяйствующих субъектов, то есть прибыль и амортизационные отчисления. Незначительна доля банковских кредитов, а также доля бюджетов различных уровней. При этом доля средств, получаемых на инвестирование из федерального бюджета составляет в целом по области 3 % (табл. 3).

Таблица 3

## Структура источников финансирования инвестиций в основной капитал в 2014 г. (без малого предпринимательства), %

Источник	Область	В том числе		
		ХМАО-Югра	ЯНАО	Юг области
Собственные средства организаций	54,5	76,3	32,6	61,6
Кредиты банков	7,2	8,9	6,4	4,2
Бюджетные средства	5,7	4,5	4,5	16,1
Прочие источники	32,6	10,3	56,5	18,1

Источник: [4]

Наиболее важным показателем, характеризующим реальную привлекательность региона для экономической деятельности, являются объемы частных инвестиций. Под ними понимаются затраты, производимые без использования бюджетных средств и государственных внебюджетных фондов. В целом по стране на частные инвестиции приходится около 80% всех затрат на создание и воспроизводство основного капитала. Более высокой эта доля является в среднем по Уральскому федеральному округу и в целом по Тюменской области. Это обусловлено наличием уникального топливно-энергетического комплекса и осуществлением крупных инвестиций компаниями за счет собственных средств. Наиболее значительна роль внебюджетных источников на территории Ямало-Ненецкого автономного округа, где основным инвестором выступает компания Газпром. Самой низкой в составе федерального округа является доля частных инвестиций на территории ХМАО-Югры. На Юге Тюменской области самым крупным источником средств, направляемых в основной капитал, выступает областной бюджет из-за наличия повышенных доходов от нефтегазового комплекса.

Следует отметить, что основным направлением региональной инвестиционной политики является создание благоприятного климата для привлечения ресурсов в инвестиционную деятельность с целью модернизации и развития территориальной экономики.

Результатом деятельности органов власти является инвестиционный климат, который представляет собой совокупность экономических, политических, организационно-правовых, социальных и других факторов, определяющих условия осуществления инвестиционной деятельности. Инвестиционный климат выступает одним из решающих факторов инвестиционной активности, а также успешной модернизации экономики. Создание комфортных условий, как для российских, так и для иностранных инвесторов является серьезным стимулом для притока инвестиций в регионы.

В Тюменской области в соответствии с региональным законом «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Тюменской области» используются следующие меры привлечения инвестиций [1]:

- предоставление государственных гарантий Тюменской области;
- снижение региональной части налога на прибыль на 4 %;
- снижение ставки по налогу на имущество организаций и транспортному налогу до 0%;
- предоставление субвенций и субсидий за счет средств областного бюджета;
- выделение земельных участков и других объектов недвижимости, находящихся в собственности области.

Специальные региональные законы о поддержке инвестиционной деятельности приняты в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре и Ямало-Ненецком автономном округе.

Особенностью ХМАО-Югры является предоставление субсидий из окружного бюджета на возмещение части затрат на строительство инженерных сетей и объектов инженерной инфраструктуры, а также предоставление субсидий на возмещение части затрат по лизинговым платежам за технологическое оборудование, используемое в животноводстве, растениеводстве, производстве пищевых продуктов, рыбоводстве, рыболовстве, заготовке и обработке древесины, производстве изделий из дерева, обработке вторичного сырья, производстве строительных материалов [2].

В 2015 году Правительство Ямало-Ненецкого автономного округа для повышения инвестиционной привлекательности, создания благоприятных условий для ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности утвердило новый регламент сопровождения инвестиционных проектов по принципу «одного окна». Сопровождение инвестиционных проектов осуществляется в форме оказания консультационной, информационной и организационной поддержки, направленной на сокращение сроков рассмотрения вопросов, возникающих в ходе реализации инвестиционного проекта, своевременное получение инициатором инвестиционного проекта согласований и разрешений, решение вопросов, возникающих при взаимодействии с территориальными органами федеральных органов исполнительной власти, исполнительными органами власти автономного округа, органами местного самоуправления и иными организациями, участвующими в инвестиционном процессе. Кроме обычных методов с учетом специфики округа в ЯНАО применяется вовлечение в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированных строек и объектов, находящихся в государственной собственности автономного округа [3].

Таким образом, благоприятными факторами для инвестирования в экономику Тюменской области являются большие запасы нефти и газа,

которые обеспечивают высокие доходы; высокая обеспеченность земельными, водными, лесными ресурсами, а также электроэнергией; повышенный платежеспособный спрос организаций и населения на товары и услуги производственного и потребительского назначения. Неблагоприятные факторы связаны со сложными условиями освоения территории региона и повышенными затратами на развитие экономики, удаленностью от главных европейских и азиатских рынков, редкой сетью дорог, повышенными транспортными расходами.

**Использованные источники:**

1. Закон Тюменской области от 08.07.2003 №159 «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Тюменской области» // Консультант Плюс. Версия Проф [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW026;n=89043> (дата обращения: 14.05.16).
2. Закон Ханты-Мансийского округа-Югры от 31.03.2012 №33-ОЗ «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре» // Консультант Плюс. Версия Проф [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.dumahmao.ru/zclass/budgetarysystem/invest/invest\\_983.html](http://www.dumahmao.ru/zclass/budgetarysystem/invest/invest_983.html) (дата обращения: 14.05.16).
3. Закон Ямало-Ненецкого автономного округа от 09.02.1998 №6-ЗАО «Об инвестициях» // Консультант Плюс. Версия Проф [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazazru/texts21/txt21126.htm> (дата обращения: 14.05.16).
4. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2015 г.: стат. сборник / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1138623506156](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156) (дата обращения: 14.05.2016).
5. Янин А.Н. Экономика Тюменской области: Учебное пособие /А.Н. Янин. – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2010.– 308 с.

**Сысоева Т.А.**  
**старший преподаватель**  
**кафедра "Экономическая теория"**  
**МГТУ им. Н.Э. Баумана**

**Чичилин В.Д.**  
**студент 1 курса**  
**факультет «Инженерный бизнес менеджмент»**  
**Россия, г. Москва**

## **ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЕГО ПОКАЗАТЕЛИ В РОССИИ И КИТАЕ**

*Ключевые слова: экономический рост, экономическое развитие, производительность труд, национальный доход, валовый внутренний продукт, инфляция, факторы роста.*

*Key words: economic growth, economic development, labor productivity, national income, gross domestic product, inflation, factors of production.*

Йозеф Шупетер в 20 век стал основоположником понятия экономический рост, где основным выводом стало заключение, что введение инноваций является основой экономического роста, а предпринимательский ресурс понимается, как основа спроса на инновации.

Экономический рост подразумевает увеличение производства в количественном отношении и потреблении однотипных групп товаров с течением времени, так же он зависит от уровня жизни людей и несет в себе качественное его улучшение [1].

Экономический рост бывает экстенсивным и интенсивным.

В ситуации, при которой рост не изменяет показатели средней производительности труд, он считается экстенсивным, а его реализация происходит за счет увеличения экстенсивных факторов роста. К примеру: увеличение земли, расходы капитала и труда, вовлечение дополнительных единиц ресурса труда в процесс производства и т.п. При обстоятельствах, когда занятость населения растет меньше, чем рост ВВП, экономический рост будет называться интенсивным. Из чего следует, что такой тип роста является основой увеличения благосостояния людей, что способствует снижению разницы в социальной стратификации. Его реализация происходит за счет увеличения интенсивных факторов производства, к примеру, увеличению числа занятых людей.

Два данных типа представляют собой полярность понятия экономический рост. На практике они пересекаются и образуют при этом 4 разных типа:

- Равномерный рост (как правило у стран-лидеров, США);
- Чудеса-роста (у стран с резко изменившимся экономическим ростом в положительном направлении, как, к примеру, в Японии);

- Трагедии-роста (у стран с резко изменившимся экономическим ростом в отрицательном направлении - Центральная Африка);
- Отсутствие экономического роста (Зимбабве) [1].

Экономический рост имеет свои минусы. К отрицательным явлениям, которые несет в себе рост экономики, можно отнести загрязнение окружающей среды, т.к. процесс производства всегда оставляет после себя отходы, которые всегда выходят в окружающую среду, вследствие чего на некоторых участках земного шара происходят экологические загрязнения. Так же экономический рост несет в себе проблему занятости, ведь активное применение технологий в производстве приводит к тому, что ручной труд начинает заменяться машинами и в следствии этого, человеческий ресурс на предприятии сокращается. Помимо прочего, экономический рост не дает решать проблему бедности стран, так как увеличение объемов производства, никак не влияет на распределение национального дохода.

Но в то же время, при активном росте, социальные проблемы решаются гораздо проще, т.к. повышается уровень жизни, доходы населения и государства. В данных условиях становится возможно формирование сильного среднего класса населения, снижения дифференциации в социальной стратификации, что становится залогом стабильной экономики государства. А если представить, что экономический рост в определенной стране можно законсервировать, то получается, что данная остановка становится деградацией, т.к. на фоне всех остальных стран, которые так или иначе будут наращивать свой экономический рост, данная страна со временем проиграет свои позиции и её экономика будет гораздо слабее, чем экономика остальных стран [2].

Рассмотрим многофакторную модель развития экономического роста (Рис. 1).

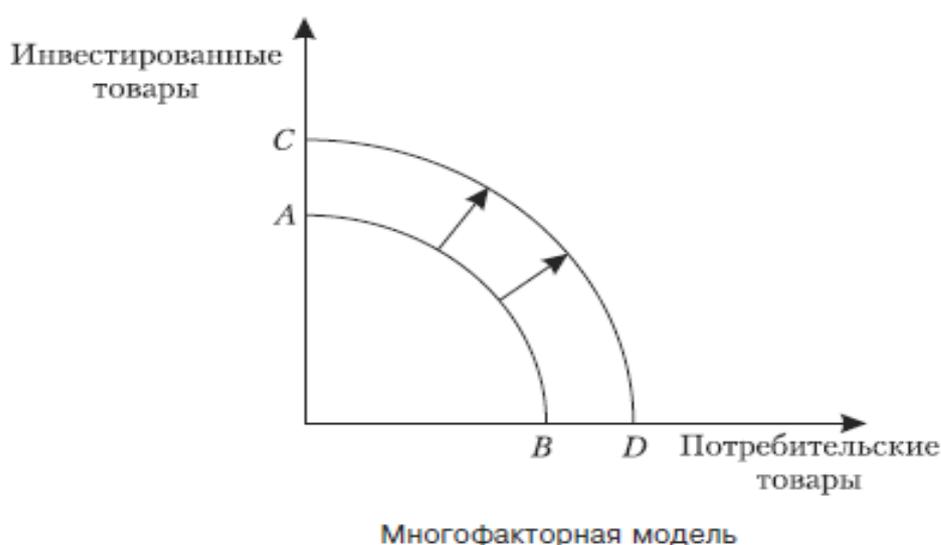


Рис. 1.

*График многофакторной модели экономического роста [3].*

Такая модель предполагает наличие воздействия на показатели роста со стороны многих величин, а именно: объем ВВП, сальдо торгового и платежных балансов, а также индекс инфляции. Увеличение каждого из факторов предложения (увеличение количества, улучшение качества ресурсов и технический прогресс) повлекут за собой сдвиг кривой производственных возможностей вправо [3].

Рассматривая теории экономического роста, стоит отметить работу американского ученого У. Ростоу, который создал модель «пять стадий роста». Данная модель имеет некие неточности, но несмотря на это, её все равно используют в настоящее время.

Первой стадией в данной модели является традиционное общество, где в больших формах существовало земледелие. Вторая стадия — это общество в стадии перехода, т.е. период, когда стало возможным появление предпосылок к «сдвигу», такими являются: увеличение финансовых вложений в расчете на душу населения, увеличение роста производительности сельского хозяйства. Третьей стадией явился сам «сдвиг», который включает в себя происходившие промышленные революции, накопление капитала, быстрый рост промышленности, резкую смену методов производственного процесса. Четвертая стадия - это так называемая «зрелость» индустриального общества, характеризуется бурным развитием сферы промышленности, появлением новых отраслей в производстве, повышение части квалифицированного труда. Пятая стадия — эра «массового потребления», здесь главенствующей проблемой стоящей перед человечеством является процесс потребления и распределение ресурсов. Основные отрасли промышленности — сфера услуг и производства товаров массового потребления [2].

Так же существует Кейнсианская теория, которая ставит своей основной проблемой факторы, оказывающие влияние на общегодовую стоимость произведенных товаров, а так же их последующее распределение. Важно отметить, что сдвижение потребления и накопления по данной теории, является объединяющим звеном объема и динамики национального дохода. Как правило, для всех моделей кейнсианского направления характерна общая зависимость между сбережением и инвестициями, при этом темпы прироста национального дохода зависят от нормы накопления и эффективности инвестиций [4].

В Неокейнсианской модели рассматривается длительный период стабильного экономического роста, причем одним из главных условий является равенство между сбережениями и инвестициями. Но в долгосрочном периоде появляется значительная разница между сбережениями существующими сегодня и инвестициями, которые появятся в будущем, т.к. не все сбережения переходят в инвестиции и появляется дисбаланс. Когда сбережения обуславливают ростом дохода, инвестиции становятся зависимыми от: значения процентной ставки, размеров

налогообложения, прогнозируемой рентабельности капиталовложений. Основным выводом из данной модели служит заключение, что для достижения стабильного гарантированного роста практическая потребность в сбережениях равна такой же, как при естественных темпах роста [4].

Неоклассическая модель несет в себе идею равновесия, основанного на оптимальной рыночной системе. Так, рынок в ней представлен, как идеальный механизм, который сам способен к саморегуляции, что дает возможность наиболее лучшим образом использовать все производственные факторы всей экономикой системе. В настоящей экономической жизни общества это равновесие невозможно, но такое моделирование, дает возможность найти отклонение того, на сколько равновесие отклонено от идеального [4].

Обратимся к показателям экономического роста России за последние года (Рис. 2). На основе ВВП, которое является базовым макроэкономическим показателем и в России уже в 2000 годах приобрел особую важность т.к. правительство задумало «удвоение ВВП» страны.



Рис. 2. График ВВП России с 2000 по 2014 год [5].

Но удвоить показатели за поставленное время не получилось. Так в 2010 году экономика России возросла на 60%, а сравнив данные цифры с Китаем и Белоруссией, где удвоение состоялось, положение России является не столь впечатляющим. Подводя итог, за промежуток 2000 - 2014 гг. ВВП страны выросло на 94%. Достижение поставленных задач во многом не произошло из-за экономического кризиса 2008-09 годов. Уже в тот момент на последующий 2015 год прогнозировалось сокращение ВВП еще на 1,7% [5].

В то же время, по опубликованным 15 августа Государственным статистическим управлением КНР данным, в 2003-2014 годах реальный среднегодовой темп роста китайской экономики составил 10,7%, при том,

что рост мировой экономики на тот момент составлял 3,9% (Рис. 3). К 2009 году обострился международный финансовый кризис, а темпы роста государственной экономики стали равны 9,2%.



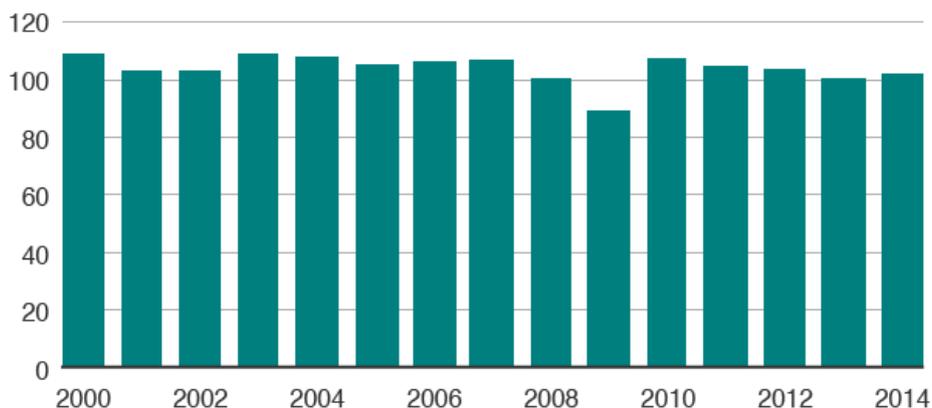
Рис. 3. Рост ВВП Китая в 1977—2012 годах, в % за год [6].

В центральных и западных районах Китая увеличилась скорость развития, а доля ВВП этих районов в общем объеме ВВП составила 20,1% и 19,2% к 2011 году. Два этих показателя были соответственно на 1,3% и 2% выше чем в 2002 году. Как итог, экономика Китая в период с 2000 по 2014 увеличилась на 119,6% [7].

Несомненно Китай обладает большим производственным и техническим потенциалом, относительно России, но при том, как и у любой системы, Китай имеет свои недостатки. Активное распространение производства и дешевой экономической силы - то чем славится Китай, производит значительные экологические загрязнения в этой стране, так как огромное производство, которые располагается внутри страны выносит огромное количество отходов. Данная ситуация показывает, что значительные темпы и объемы производства, огромный производственный потенциал, могут попросту перестать существовать в принципе из-за загубленной экологии, которая не даст возможности осуществлять прежнюю деятельность.

В целом рост ВВП России выглядит не так удручающе и вполне закономерно, при том, что Российская экономика напрямую зависит от продажи природных ресурсов, её производственные мощности только увеличиваются (Рис. 4).

**Индекс промышленного производства**   
(в % к предыдущему году)



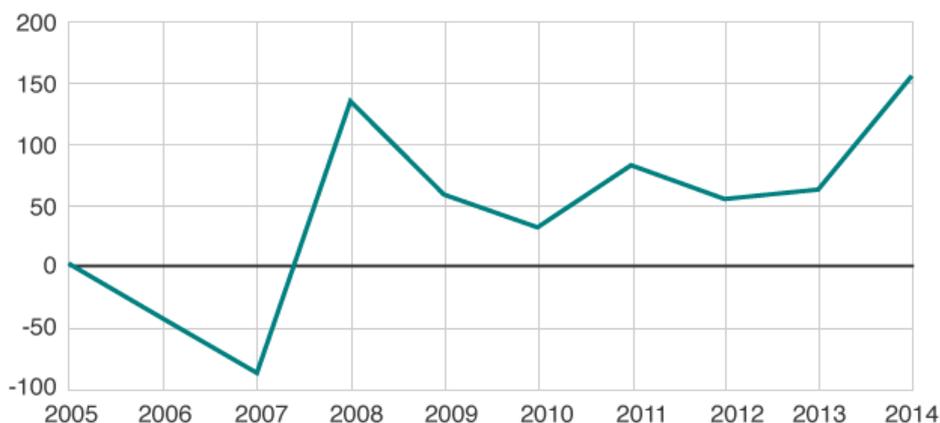
Источник: Росстат

Рис. 4. *График увеличения промышленного производства России с 2000 по 2014 год. Под индексом промышленного производства понимают отношение объема промышленной продукции в денежном выражении к соответствующему показателю предыдущего года [5].*

Рост ВВП и вытекающий из него экономический рост России приемлем, ведь основные экономические показатели являются достаточно стабильными, экология государства не разрушается путем активного выброса отходов от бешеных темпов производства [5].

Для стабильно высокого уровня экономического роста правительству Российской Федерации стоит обратить внимание на развитие новых технологий, собственных научных разработок, которые были бы применены в качестве инноваций в производстве, что позволило бы и увеличить промышленность и создать новые рабочие места. Так же важным остается удержание капитала внутри страны (Рис. 5).

**Статистика чистого оттока капитала из России**  
(млрд. долларов США)



Источник: Центробанк России

Рис. 5. График вывоза капитала из России. Вывоз капитала находится в области положительных значений, а ввоз - в отрицательной зоне [5].

Данную проблему стоит решать путем создания благоприятных условий для предпринимательства и бизнеса, особенно это касается малого и среднего бизнеса, которые образуют стабильный средний экономический класс страны, что так же будет обеспечивать стабильный экономический рост с течением времени.

**Использованные источники:**

1. «Экономический рост» // Википедия - URL: Официальный сайт: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономический\\_рост](https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономический_рост)
2. Экономический рост, его виды // Грандс - URL: Официальный сайт: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/ekonomicheskij-rost.html>
3. Экономический рост, его типы, темпы и модели. Факторы экономического роста // ЭкономикЛит - URL: Официальный сайт: <http://economylit.online/teoriya-economiki/145-ekonomicheskij-rost-ego-tipyi-tempyi.html>
4. Теории и модели экономического роста // Грандс - URL: Официальный сайт: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/teorii-ekonomicheskogo-rosta.html>
5. 15 лет с Путиным в 15 графиках. Стало ли лучше? //BBC - URL: Официальный сайт: [http://www.bbc.com/russian/russia2015/05/150507\\_putin\\_15\\_years](http://www.bbc.com/russian/russia2015/05/150507_putin_15_years)
6. Экономические реформы в Китае с 1978 года // newsrussia - URL: Официальный сайт:

[http://newsruss.ru/doc/index.php/Экономические\\_реформы\\_в\\_Китае\\_с\\_1978\\_года](http://newsruss.ru/doc/index.php/Экономические_реформы_в_Китае_с_1978_года)

7. ЭКОНОМИКА// russian.people - URL: Официальный сайт:  
<http://russian.people.com.cn/31518/7912099.html>

*Сюй Миньюань  
магистрант 2-го курса  
кафедра экономической теории и менеджмента  
Игумнов О.А., к.п.н.  
доцент  
кафедра экономической теории и менеджмента  
Институт социально-гуманитарного образования  
ФГБОУ ВО «МПГУ»  
Россия, г. Москва*

### **СПЕЦИФИКА СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕГАРЕГУЛЯТОРА ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

*Статья посвящена проблеме создания и функционирования мегарегулятора финансового сектора на основе динамики различных моделей его регулирования. Модели регулирования рассматриваются как с позиций их содержательных аспектов, так и с точки зрения их возможностей в предотвращении системных рисков финансового сектора.*

**Ключевые слова:** мегарегулирование, мегарегулятор, финансовое регулирование, конгломерация финансового сектора, микропруденциальная функция, протоотраслевая модель финансового регулирования, отраслевая (секторальная) модель финансового регулирования, консолидированная модель финансового регулирования, модель мегарегулирования.

*The article is devoted to mega-regulator of the financial sector establishment and operation on the different models of regulation dynamics. Regulation model are considered from positions of their substantive aspects, and from the point of view of their possibilities in the prevention of systemic risks in the financial sector.*

**Key words:** megaregulation, megaregulator, financial regulation, financial sector conglomeration, microprudential function, financial regulation protoestrella model, financial regulation sectoral model, financial regulation consolidated model, megaregulation model

Основной современной тенденцией реформирования финансового регулирования является переход к мегарегулированию. Данный переход представляется закономерным результатом эволюции отраслевой модели в условиях конгломерации и глобализации финансового сектора.

В качестве альтернативных моделей мегарегулирования представляются «интегральный» подход, предполагающий объединение

функций регулирования в едином органе, и модель «*twin peaks*», предусматривающая создание двух институтов с полномочиями на основе функционального принципа (обеспечение макростабильности и защита прав потребителей финансовых услуг).

Динамичные изменения на финансовых рынках изменяют само представление об эффективной модели финансового регулирования и надзора, что приводит к необходимости реформирования соответствующих систем в ряде государств. Основным трендом последних лет в сфере финансового регулирования является переход к интегрированным системам (мегарегулированию). Причины, а также возможные преимущества и риски такого перехода описаны, в частности, в работе О.В. Буклемишева и Ю.А. Данилова[1]. Указанные авторы отмечают существование различных наборов целей регулирования финансового рынка. Так, Й. Нимейер [11] выделяет три главных цели: обеспечение потребностей инвесторов в абсолютной защите; устранение системного риска; обеспечение эффективного распределения ресурсов и рисков в экономике. Группа российских исследователей [4, с. 86] выделяет четыре цели: защита интересов инвесторов; обеспечение справедливого ценообразования; устранение системного риска; обеспечение эффективности фондового рынка как механизма экономического развития.

В рамках проблематики настоящего исследования структура целей, задач и функций регулирования финансового рынка может быть представлена в виде схемы (рис. 1).

Учитывая ключевое значение финансового сектора для оптимального распределения ресурсов в экономике, главная цель, которой подчинено его регулирование, по мнению Р. Мертонa [9], – обеспечение эффективного функционирования рынков и передачи ценовых сигналов без искажений. Для достижения указанной цели необходимо решение двух задач.



Рисунок 1. Цели, задачи и функции финансового регулирования

Первая задача – *предотвращение системных кризисов, т.е. ситуаций, которые способны нанести непропорционально большой ущерб, в том числе далеко выходящий за рамки собственно финансового сектора*. Под защиту регулятора в данном случае передаются общественные интересы в самом широком смысле. Функционально решение данной задачи может быть обеспечено как за счет купирования рисков, угрожающих стабильности системы в целом (макропруденциальное регулирование, осуществляемое «сверху вниз»), так и в институциональном аспекте – путём контроля устойчивости системно значимых институтов финансового сектора – (микропруденциальная функция (контроль «снизуверх»)), осуществляемая для повышения стабильности и платежеспособности отдельных финансовых институтов.

Микропруденциальная функция, обеспечивая сохранность вложенных в рыночные институты средств, позволяет решить и вторую задачу финансового регулирования – *защита интересов инвесторов*. Поскольку финансовые продукты и услуги обычно характеризуются значительной степенью сложности и информационной асимметрии, такая защита требует обеспечения соблюдения финансовыми институтами установленных регулятором «правил игры».

Для решения указанных задач каждое государство выбирает такую институциональную модель регулирования, которая оптимальным образом отвечает уровню развития и структуре национального финансового рынка, а также имеющимся возможностям и потребностям в надзорной сфере. Структурно модель государственного регулирования представлена на рис. 2.



Рисунок 2. Модель государственного регулирования в целях обеспечения финансового сектора экономики

При выборе модели регулирования с точки зрения её адекватности характеристикам национального финансового рынка, по мнению О.В. Буклемишева и Ю.А. Данилова [1], следует ориентироваться на следующие параметры:

- размер финансового рынка;
- степень развития процессов конгломерации и интеграции различных секторов финансового рынка;
- роль финансовых конгломератов, степень их межсекторной активности и уровень потенциальной трансляции рисков;
- степень открытости национального финансового рынка.

Анализ эволюции моделей регулирования финансовых рынков позволяет сделать вывод о трёх этапах развития финансовых рынков и соответствующих им стандартных моделях финансового регулирования: протоотраслевой, отраслевой (секторальной) и консолидированной (рис. 3).

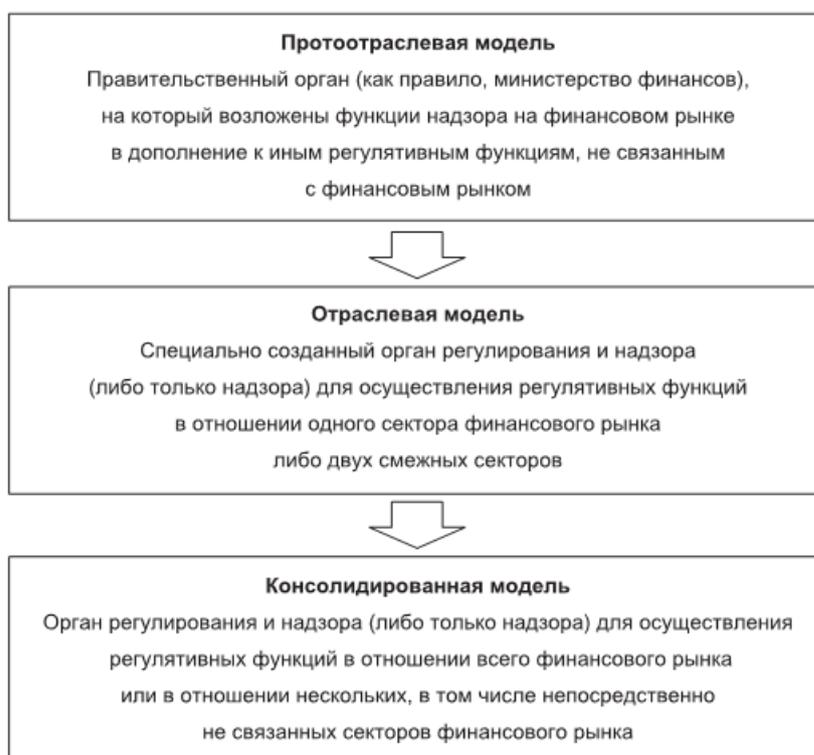


Рисунок 3. Эволюция моделей финансового регулирования [2, с. 58]

Начиная с 30-х гг. XX в. в мире использовалось несколько моделей финансового регулирования, в основном организованных строго по отраслевому принципу (отраслевой этап):

✓ регуляторы, функции которых ограничивались одним сегментом финансового рынка (самый известный пример такого рода – США, где SEC отвечает только за рынок ценных бумаг, но регулирует также управляющие компании и инвестиционные фонды; в Швейцарии Федеральное бюро частного страхования является чистым отраслевым регулятором страхового сектора, в то время как регулирование рынка ценных бумаг и банковского сектора находится в ведении Федеральной банковской комиссии; в других странах с крупными и сложными финансовыми рынками «чистых» примеров строго отраслевого регулятора к настоящему времени почти не осталось);

✓ регуляторы, полномочия которых распространялись на несколько секторов, чаще всего в рамках единого регулятора объединялись функции регулирования и надзора в отношении рынка ценных бумаг и срочного рынка (в качестве примера можно рассмотреть ситуацию в КНР, где Комиссия по регулированию рынка ценных бумаг (*China Securities Regulatory Commission*) отвечает за рынок ценных бумаг и рынок производных финансовых инструментов, Комиссия по регулированию банковской деятельности (*China Banking Regulatory Commission*) совместно с Народным банком Китая (*People's Bank of China*) – за банковский рынок, а Комиссия по регулированию рынка страховых услуг (*China Insurance Regulatory Commission*) – за рынок страхования. К концу XX в. функции регулирования и надзора в отношении рынка ценных бумаг, срочного рынка и рынка страховых услуг стали консолидироваться в одном органе, тогда как центральный банк продолжал отвечать за банковское регулирование (именно так регулирование было организовано в России в 2010–2012 гг.);

✓ полномочия по регулированию финансовых рынков и соответствующему надзору сохранялись у министерства финансов (например, в Японии до 1998 г.). Существовавшая в Японии в течение короткого времени после Второй мировой войны Комиссия по ценным бумагам и биржам была упразднена по окончании оккупации как институт, навязанный стране против её воли [3, с. 132]).

Необходимым условием функционирования отраслевой модели финансового регулирования являлось поддержание нормативных барьеров между различными видами финансовой деятельности, исключающее регулятивный арбитраж (выбор поднадзорными структурами наиболее благоприятного для себя режима регулирования) и возникновение неконтролируемых сфер, где проводятся операции, функционально не соответствующие профилю основного регулятора. Примерами таких ограничений служат американское законодательство о разделении функций коммерческих и инвестиционных банков (закон Гласса–Стигала), а также регулирование финансового рынка в Китае, длительное время устанавливавшее барьеры между разными видами деятельности.

Важным фактором сохранения отраслевого характера регулирования и надзора остается также соотношение уровня издержек, связанных с выполнением поднадзорными организациями нормативных требований регулирующих органов, с принципами целесообразности (различным уровнем риска, принимаемого финансовыми институтами разных типов, а также с дифференциацией размеров таких институтов). В частности, надзорная нагрузка, которую несут коммерческие банки, может оказаться непосильной для большинства организаций других секторов финансового рынка

В рамках отраслевой модели финансового регулирования макропруденциальная функция обычно реализуется всеми регуляторами

совместно, изначально посредством механизмов неформального взаимодействия, а в современных условиях – в рамках формальных коллегиальных структур типа советов финансовой стабильности. Особая роль в реализации данной функции, как правило, отводится центральному банку, поскольку непосредственно регулируемый им банковский сектор является основным источником системного финансового риска. Это в первую очередь связано с императивом поддержания устойчивого функционирования платежной системы и контагиозным характером банковских рисков при современных банковских системах, основанных на неполном резервировании (*fractional-reserve banking*).

В кризисных ситуациях, как утверждают О.В. Буклемишев, Ю.А. Данилов, Р.А. Кокорев [2, с.56], макропруденциальная функция центрального банка должна тесно корреспондировать с его микропруденциальными возможностями как секторального регулятора, в том числе в роли кредитора последней инстанции: от этого, в частности, зависит оперативное предоставление ликвидности системно значимым банковским институтам. В свою очередь микропруденциальная функция осуществляется всеми отраслевыми регуляторами в рамках их институциональной компетенции –отдельно по банкам, участникам рынка ценных бумаг и страховщикам. Контроль над стандартами ведения бизнеса (защита потребителей финансовых услуг) также организован по отраслевому признаку. Кроме того, различные аспекты этой функции иногда передаются специализированным агентствам.

Вынесение функций регулирования финансовых рынков и надзора за его участниками за рамки правительственных институтов и формирование отраслевых регуляторов создало проблему контроля за их деятельностью со стороны органов государственной власти. С течением времени во многих странах все более явно стали осознавать необходимость обеспечения независимости регулирующего органа как фактора эффективности финансового регулирования. Задача нахождения оптимальной формы общественного контроля над деятельностью частично или полностью независимых от правительств финансовых регуляторов в этой связи приобрела особую актуальность для исключения их бесконтрольности.

К настоящему моменту сложились две основные формы такого контроля за деятельностью финансовых регуляторов: подчиненность и подотчетность.

Подчиненность независимого регулятора органам власти – фактически переходная форма от регулятора в составе органов исполнительной власти к независимому регулятору как институту в составе «широкого правительства» или неправительственному органу.

Подотчётность регулятора означает его обязанность направлять регулярные отчеты о своей деятельности тому или иному органу государственной власти (при сохранении оперативной независимости). Чаще

всего в качестве таких органов выступают правительство в целом или министерство финансов, реже – президент или представительные органы власти. Независимость финансового регулятора стала общепринятым признаком эффективного регулирования, который характерен не только для отраслевой модели регулирования, но и для консолидированных моделей. Кроме того, операционная независимость регулятора является вторым принципом эффективного регулирования IOSCO (*International Organization of Securities Commissions*; Международная организация комиссий по ценным бумагам) [7].

С конца 80-х гг. XX в. в ряде стран начался новый этап развития финансового регулирования – консолидированный, отмеченный созданием новых моделей регулятивных органов – мегарегуляторов, построенных по надотраслевому принципу, т.е. распространявших свои полномочия сразу на несколько секторов финансового рынка или даже на весь национальный финансовый рынок. Кроме расширения сферы полномочий изменилось также функциональное наполнение деятельности финансовых регуляторов.

В наиболее общем виде эти функции делятся на правоустанавливающие и правоприменительные. Понятие правоприменения, как правило, используется в более узком смысле – как часть функций органа надзора. Однако, по нашему мнению, этот термин следует понимать в более широком смысле, поскольку правоприменение включает в себя такие функции, как лицензирование, надзор и инфорсмент (**определённая мера или условие, направленное на принуждение каждой стороны договора выполнить свои обязательства по нему**). Следовательно, более разветвленная структура финансового регулирования в функциональном разрезе представлена четырьмя основными блоками: 1) правоустановление (нормотворчество); 2) лицензирование; 3) надзор; 4) инфорсмент. Исходя из данного подхода к структуре функций можно построить матрицу «секторы/функции», в рамках которой различные юрисдикции осуществляют выбор границ поля полномочий для своих регуляторов (рис. 4).

		Секторы финансового рынка			
		Банков- ский сектор	Рынок ценных бумаг	Пенсионные и инвестицион- ные фонды	Страховой рынок
Функции	Нормо- творчество				
	Лицен- зирование				
	Надзор				
	Инфорсмент				

Рисунок 4. Матрица «секторы-функции» финансового регулирования [2, с. 59]

Еще до перехода к консолидированному регулированию развитие «отраслевых» регуляторов, преследуя цель преодоления ограниченности чисто институционального подхода, в большинстве стран шло по пути интеграции различных функций и секторов рынка в рамках «ведущего» института [10]. Это делалось для устранения информационной асимметрии между различными надзорными органами и обеспечения оптимальной степени координации их действий.

Впоследствии во многих странах интегрирующая корректировка систем финансового регулирования по секторальному признаку (банковская, страховая, фондовая и прочие виды деятельности) сопровождалась продолжением функциональной консолидации (нормотворчество, лицензирование, надзор, инфорсмент и более мелкие функции) [10].

Таким образом, на этапе перехода к консолидированной модели регулирования в реальной практике различных государств были сформированы самые разные сочетания функционально-отраслевых блоков, представленных на рис. 4.

Анализ причин перехода к мегарегулированию показывает, что процессы финансового дерегулирования, наиболее активно протекавшие в последние годы XX в. и в самом начале XXI в. (вплоть до начала глобального финансового кризиса в 2007 г.), привели к беспрецедентной интеграции различных рынков и инвестиционных продуктов, а также развитию финансовых конгломератов, одновременно осуществляющих операции по всему рыночному спектру. Это стало особенно заметно на

небольших национальных рынках, где безраздельно господствуют несколько крупных международных игроков [8].

Процессы финансовой конгломерации существенно увеличили потенциал системных рисков. Кроме того, глобализация и интернационализация финансовых рынков содействовали росту системных угроз: в результате сближения финансовых систем различных стран контагиозные факторы унифицировались, преумножая потенциальный объем потерь. Исследователи Ф. Аллен и Р. Херринг [5, с. 34-36] выделяют четыре ключевые характеристики развития финансовых рынков (общие для всех стран мира), которые способствуют увеличению системного риска:

- интернационализация крупнейших инвестиционных компаний продолжает нарастать, что повышает системный риск в части его трансграничной трансляции по внутрифирменным каналам;
- крупнейшие инвестиционные фирмы становятся все более аффилированными с коммерческими банками и/или страховыми компаниями в рамках финансовых конгломератов, что повышает системные угрозы за счет трансляции рисков между секторами финансового рынка;
- участники рынка ценных бумаг наряду с банками и страховыми компаниями активно участвуют в процессах укрупнения, что способствует повышению системного риска за счет интенсификации трансляции риска внутри отдельных секторов и стран;
- рынок деривативов, особенно внебиржевой его сегмент, сформировал единое пространство повышенного уровня риска, идеально подходящее для трансляции рисков в любой сектор финансового рынка и любую страну мира.

Выделенные выше факторы отражают не только процессы, происходящие внутри финансового сектора, но и реакцию финансовых рынков на потребности социально-экономической системы в целом. Интернационализация финансового бизнеса идет следом за аналогичными процессами в сферах предпринимательства и инвестиций.

Глобализация требует диверсификации, интернационализации и укрупнения транснациональных корпораций, соответственно финансовые организации для обеспечения адекватного обслуживания наиболее крупных и привилегированных клиентов стремятся соответствовать их новым запросам, в том числе с точки зрения объемов и разнообразия форм предоставляемого финансирования. Они максимально расширяют линейку сберегательно-инвестиционных продуктов, становясь финансовыми холдингами; открывают представительства и филиалы во многих странах мира; активно участвуют в процессах слияния и поглощения в целях укрупнения. Так, за период с 2003 г. по 2006 г. объем иностранных ценных бумаг во владении инвесторов США вырос почти в два раза (с 3,1 трлн долл. до 6 трлн долл.) [12].

Несмотря на некоторый откат финансовой глобализации, наблюдаемый после кризиса, этот процесс в недалеком будущем, скорее всего, вновь интенсифицируется [6].

Мегарегулирование не является единственно возможным ответом на современные процессы финансовой конгломерации, интенсифицирующие системные риски. В рамках традиционной отраслевой модели регулирования применялись два надзорных подхода – институциональный и функциональный, призванные обеспечить контроль за деятельностью финансовых конгломератов.

Институциональный подход в проведении надзора предполагает ориентацию на финансовую организацию определенного типа как на юридическое лицо, правовой статус которого (коммерческий банк, брокер-дилер, страховая организация и др.) предопределяет тот надзорный орган, который будет заниматься всеми аспектами надзора и контроля в отношении этой организации.

В рамках функционального подхода поднадзорность финансовой организации предопределяется теми видами деятельности, которые она осуществляет, и теми сделками, которые она заключает, безотносительно ее правового статуса, т.е. у каждого вида деятельности может быть свой «функциональный» регулятор.

В качестве альтернативы указанным подходам в рамках традиционной отраслевой системы регулирования со временем сформировались два новых подхода – интегральный и «*twin peaks*», представляющие собой уже принципиально иную регулятивную модель – модель мегарегулирования.

Интегральный подход предполагает, что существует единый универсальный регулятор, который осуществляет все функции надзора и контроля (включая контроль за обеспечением стандартов ведения бизнеса) в отношении поднадзорных организаций, представляющих все секторы и виды деятельности на финансовом рынке. Органы регулирования, распространяющие свои полномочия на все сегменты финансового рынка, за исключением (или частичным исключением) кредитных организаций, также чаще всего называются мегарегуляторами.

Подход «*twin peaks*», основываясь на функциональном разделении регулирования по отдельным целям, опирается на иные принципы. Он предполагает распределение регуляторных (надзорных) функций между двумя регуляторами: один осуществляет надзор в части безопасности и устойчивости (макропруденциальный и микропруденциальный надзор), а другой фокусируется на контроле за обеспечением стандартов ведения бизнеса. В частности, в соответствии с этим подходом в большинстве видов финансовой деятельности вводится разделение между обслуживанием крупных и мелких (розничных) клиентов, с передачей последнего вида деятельности под надзор регулятора, отвечающего за обеспечение стандартов ведения бизнеса.

Таким образом, причинами перехода к консолидированному регулированию и формированию мегарегуляторов в современных условиях являются:

- активное формирование финансовых конгломератов, все более широкое распространение диверсификации продуктов и услуг, предоставляемых финансовыми организациями своим клиентам;
- резкое расширение возможностей по трансляции рисков между различными секторами финансового рынка, в том числе за счёт распространения финансовых инноваций и развития новых секторов финансового рынка (рынков производных финансовых инструментов, секьюритизированных инструментов и других сложных финансовых продуктов, и т.д.);
- отсутствие запрета на участие кредитных организаций в операциях с ценными бумагами и иными высокорискованными финансовыми инструментами в условиях, когда именно банки являются основными носителями рисков разной природы и их «трансляторами» между различными секторами финансового рынка;
- сближение принципов и стандартов регулирования на различных секторах финансового рынка во всемирном масштабе, ведущее к унификации целей и задач регулирования, а, следовательно, и механизмов регулирования, надзора и контроля;
- необходимость унификации стандартов деятельности различных финансовых институтов в отдельных областях деятельности на финансовом рынке (например, в области ограничений по структуре инвестирования в различные инструменты);
- необходимость обеспечить комплексную и равномерную защиту интересов инвестора на всех секторах финансового рынка в условиях усложнения финансовых продуктов, предлагаемых в том числе розничным клиентам;
- необходимость снижения уровня системных рисков в целом, вне зависимости от их природы, в том числе за счет проведения комплексного мониторинга рисков на всём рынке; обеспечение надлежащей финансовой устойчивости и необходимого уровня иммунитета по отношению к кризисным явлениям на мировом рынке капитала;
- необходимость обеспечения равных условий ведения бизнеса в различных сегментах финансового рынка для финансовых организаций различных видов в целях достижения максимально высокой динамики развития рынка в целом и повышения общего уровня качества финансовых услуг для потребителей вне зависимости от их секторальных предпочтений на рынке;
- необходимость проведения системной политики по развитию всех секторов национального финансового рынка в условиях значительной

интенсификации трансграничной конкуренции в данном секторе и тяготения к переносу операций в международные финансовые центры;

- стремление сократить издержки регулирования как за счет экономии на масштабе, так и концентрации ресурсов на наиболее важных сферах. Дополнительным мощным стимулом к пересмотру национальных систем финансового регулирования стали события глобального финансового кризиса 2007 – 2009 гг., ярко высветившие изъяны традиционных регулятивных моделей.

#### **Использованные источники:**

1. Буклемишев О.В., Данилов Ю.А. Эффективное финансовое регулирование и создание мегарегулятора в России // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2013. – № 13. С. 82-98.
2. Буклемишев О.В., Данилов Ю.А., Кокорев Р.А. Мегарегулятор как результат эволюции финансового регулирования // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. – 2015. № 4. С. 52-74.
3. Рот А., Захаров А., Миркин Я., Бернард Р., Баренбойм П., Борн Б. Основы государственного регулирования финансового рынка. М., 2002. С. 132.
4. Эффективный рынок капитала: экономический либерализм и государственное регулирование. Т. 1. Под общ. ред. И.В. Костикова. М.: Наука, 2004.
5. Allen F., Herring R. Banking Regulation versus Securities Market Regulation // The Wharton School University of Pennsylvania WP. 2001. № 01-29. p. 34–36
6. Global Flows in Digital Age // McKinsey Global Institute Website. 2014. April. URL: [http://www.mckinsey.com/insights/globalization/global\\_flows\\_in\\_a\\_digital\\_age](http://www.mckinsey.com/insights/globalization/global_flows_in_a_digital_age)
7. IOSCO Objectives and Principles of Securities Regulation // International Organization of securities Commissions Website. 2010. June. P. 4 URL: <http://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD323.pdf>
8. Kremers J., Schoenmaker D., Wiertz P. Cross-Sector Supervision: Which Model // Brookings-Wharton Papers on Financial Services / Ed. By R. Herring, R. Litan. Washington, 2003
9. Merton R. The Financial System and Economic Performance // Journal of Financial Services Research. Vol. 4. 1990. No. 4. December. P. 263–300.
10. Monkiewicz J. Consolidated or Specialized Financial Market Supervisors: Is there an Optimal Solution? // The Geneva Papers/ 2007. Vol. 32. # 1
11. Niemeyer J. Where to Go after the Lamfalussy Report? An Economic Analysis of Securities Market Regulation and Supervision. SSE/EFI Working Paper (Series in Economics and Finance). 2002. No. 482.
12. Report on U.S. Portfolio Holdings of Foreign Securities as of December 31, 2006 // U.S. Department of the Treasury Website. 2007. November. URL: [www.ustreas.gov/tic/](http://www.ustreas.gov/tic/)
13. Supervision of Financial Conglomerates: Papers prepared by the Joint Forum on Financial Conglomerates, February, 1999.

*Тахумова О.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Экономика и внешнеэкономическая деятельность»  
Северо-Кавказский федеральный университет  
Макаревская И.А.  
магистрант 1 курса  
институт «Экономики и управления»  
Россия, г. Ставрополь*

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

*В статье рассматриваются основные аспекты прохождения процедуры оценки стоимости предприятия, факторы определяющие необходимость оценки бизнеса в условиях усиления конкурентоспособности. Особое внимание отводится роли оценщика и ответственность за качество выполненных работ.*

*Ключевые слова: бизнес, оценка, конкурентоспособность, эффективность.*

### **DETERMINATION OF MARKET VALUE OF THE ENTERPRISE IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS**

In article the main aspects of passing of an assessment procedure of cost of the enterprise, factors defining need of an assessment of business in the conditions of competitiveness strengthening are considered. The special attention is paid to a role of the appraiser and responsibility for quality of the performed works.

Keywords: business, assessment, competitiveness, efficiency.

Рыночная экономика на данный момент времени не может эффективно существовать без оценочной деятельности. Анализ функционирования предприятия является жизненно важным процессом для повышения его уровня конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынке. Неконкурентоспособность на одном или обоих вышеупомянутых рынках подвергнет серьезной опасности шансы на выживание компании. Именно оценщик может помочь предприятию в привлечении необходимых финансовых ресурсов для осуществления инвестиционной деятельности.

На сегодняшний день многие предприятия находятся в тяжелом финансовом состоянии из-за целого комплекса внешних и внутренних факторов, таких как: сложное экономическое положение страны, инфляция, жесткие рамки налогообложения, технологическая отсталость, отсутствие грамотных кадров и другие. Современная концепция управления предприятием ориентируется на стоимостной подход в принятии решений, в качестве основных критериев принятия решений использует такой показатель, как рыночная стоимость предприятия(бизнеса).

Оценка рыночной стоимости предприятия определяет в денежном выражении стоимость, которая наиболее точно отражает свойства предприятия как товара, а именно: его полезность для потенциального

покупателя и необходимые для получения этой полезности затраты. В основе методологии оценки находится представление о предприятии, как об объекте гражданских прав. В ст.132 Гражданского кодекса представлено определение понятия «предприятие в целом как имущественный комплекс». В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (коммерческое обозначение, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором.

Определение рыночной стоимости предприятия (бизнеса) в современной экономической ситуации необходимо в силу следующих причин:

- оценка позволяет продавцу выставить на рынок «товар» по наиболее реальной цене, так как рыночная стоимость учитывает не только индивидуальные затраты и ожидания, но и ситуацию на рынке в целом;

- знание величины рыночной стоимости предприятия (бизнеса) позволяет собственнику (или управленческому персоналу) организации оптимизировать процесс производства, выявить сильные и слабые стороны ;

- оценка, проводимая с определенной периодичностью, позволяет повысить эффективность управления и, как следствие, не допустить банкротство и разорение фирмы;

- покупателю или инвестору оценка стоимости предприятия (бизнеса) помогает принять верное, эффективное, результативное инвестиционное решение;

- заказчику оценки предоставляется обоснованная целесообразность (или нецелесообразность) реализации инвестиционных проектов при получении финансовых средств

- в банке или инвестиционном фонде необходима подробная в определенной форме информация о компании (ее платежеспособности, финансовой дееспособности) при кредитовании;

- для выкупа всех акций или долей бизнеса в закрытых фирмах или эмиссии ново введенных акций необходима подтвержденная расчетом стоимость элементов.

Конечно, владелец предприятия (бизнеса) может и отказаться от услуг профессионала (оценщика), однако, для верного расчета ему потребуются специальные, профессиональные знания и навыки. Но не все обладают ими, да и не все хотят владеть такими знаниями. Поэтому в современной экономической ситуации оценку стоимости предприятия осуществляют специально обученные профессионалы-оценщики. Оценка стоимости дает возможность получить обоснованные результаты. Любой субъект рыночных отношений может и самостоятельно оценить тот или иной объект, но он

понесет существенные расходы: на изучение специализированной литературы, на формирование информационной базы, на закупку требуемого оборудования или лицензионного программного обеспечения, которые использовались бы несколько раз и не успели бы себя окупить. У профессионала все необходимое уже имеется и его издержки существенно ниже.

Оценщик несет определенную ответственность за качество выполненных работ, следовательно, риск результатов оценки накладывается на оценщика, а не заказчика оценки. Таким образом, оценка рыночной стоимости предприятия(бизнеса) позволяет решить многие задачи в рыночной экономике. Являясь одним из самых важных инструментов в современной экономике, стоимостная оценка должна быть четко организована и структурирована, потому что от этого зависит качество работы оценщиков, эффективность и адекватность принимаемых с их помощью решений. Многие предприятия, фирмы и даже корпорации давно пользуются услугами оценки для определения действительной, честной стоимости и рентабельности того бизнеса, который у них есть. В особых случаях, результаты оценки рыночной стоимости предприятия (бизнеса) дают уверенность владельцам данной организации в успешной реализации задуманных проектов, идей или наработок, но так бывает не всегда. В целом, определение рыночной стоимости предприятия(фирмы) актуально и полезно продавцу, покупателю, инвестору и кредитному учреждению.

*В заключение, можно сказать, что любой бизнес не может грамотно развиваться без справедливой оценки его рыночной стоимости. Инвесторы и владельцы предприятий всегда будут заинтересованы в реальной оценке своего бизнеса, которая показывает: как создается и из чего складывается ценность их организации.*

#### **Использованные источники:**

1. Агаларова Е.Г., Алехина Е.С. **ЭКОНОМИКА РЕГИОНОВ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ** под общей редакцией доктора философских наук, профессора О.И. Кирикова. - Том. 12/Монография. Изд-во: ВГПУ, Воронеж, 2010.
2. Регионализация институциональных преобразований в торговой сфере АПК / Горлов С.М. / Мир науки, культуры, образования. 2013. № 2 (39). С. 281-282.
3. Инновационные аспекты повышения международной конкурентоспособности российской продукции / Тахумова О.В. Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2010. № 4. С. 57-60.
4. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение/ Асеев Ю.И., Бардовский В.П., Басов С.В., Бганцева Я.В., Бокач С.Б., Грязнова М.О., Затона А. под общей редакцией доктора философских наук, профессора О.И. Кирикова. Воронеж, 2010. Том 24

*Терляхина А.Ю.  
студент 2го курса  
факультет «Финансы и кредит»  
КубГАУ  
Дудник Т. А.  
научный руководитель  
Россия, г. Краснодар*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДИНАМИКИ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ**

**Аннотация.** Статья посвящена социально-демографическим проблемам современной России. Была проведена оценка динамики численности населения; рассмотрены основные тенденции развития в половозрастной структуре, анализируются количественные и качественные аспекты изменения в составе населения страны.

**Ключевые слова:** население, демография, рождаемость, смертность, естественный прирост (убыль) населения.

## **THEORETICAL ASPECTS OF THE DYNAMICS RUSSIA'S POPULATION**

**Annotation.** Article is devoted to social and demographic problems of modern Russia. The assessment of dynamics of population has been carried out; the main tendencies of development in gender and age structure are considered, quantitative and qualitative aspects of change in structure of the population of the country are analyzed.

**Keywords:** population, demography, fertility, mortality, natural increase (decrease) of the population.

Численность населения является одним из демографических показателей и обозначает **число людей, проживающих на определенной территории**. Население является главной составной частью производительных сил. Это связано с тем, что оно является носителем научно-технического прогресса, знаний и производственного опыта, умения и навыков к труду. Важнейшей особенностью населения является его численность, и именно от неё зависит и емкость рынка, и объём производства.

Население – главное богатство любой страны. Это высказывание актуально в данный момент - в период перехода к новому технологическому укладу, так как новый тип развития экономики, основан на знаниях, интеллектуальном, человеческом капитале. Наиболее полным источником информации о численности, составе населения и демографических процессах являются текущий учет и единовременные наблюдения в виде переписей. Перепись населения - это специально организованное на государственном уровне массовое статистическое обследование,

позволяющее получить экономические и социальные данные непосредственно от населения, характеризующие в определенный момент времени каждого жителя изучаемой территории.

Если рассмотреть численность населения в России за последние 5 лет, то мы увидим следующее ( таблица 1).

В 2015 году наблюдается значительный скачок численности населения. Однако стоит отметить, что, к сожалению, этот скачок не был вызван улучшением основных демографических показателей. Он связан прежде всего с присоединением к России в марте 2014 года Республики Крым.

Большинство населения России сконцентрировано в главной полосе расселения – треугольнике, вершинами которого являются Санкт-Петербург на севере, Сочи на юге и Иркутск на востоке. В Сибири, площадь которой составляет почти 3/4 территории России, живет менее четверти населения. Западная и центральная части Европейской России наиболее густонаселены. В этих районах расположены крупнейшие города России.

**Таблица 1- Численность населения России за период с 2010-2015 г.**

<b>Годы</b>	<b>Все население, млн.человек</b>
2011	142,9
2012	143,0
2013	143,3
2014	143,7
2015	146,3

Важнейшим критерием оценки демографической ситуации в стране является естественный прирост населения. Это разница между уровнем рождаемости и смертности.

Рождаемость играет первостепенную роль в процессе воспроизводства населения. В 2014 году была зарегистрирована рекордная рождаемость для России (таблица 2). Но не смотря на это, по данным Росстата, уже в первом квартале 2015 года число родившихся сократилось на 12 тыс.чел., умерших - на 7,5 тыс.чел., в результате чего вымирание ("естественная убыль") населения России ускорилось более чем вдвое - с прошлогодних 18,1 до 27,6 тыс.чел.. В расчете на тысячу человек населения рождаемость упала с 13,0 до 12,4, смертность выросла с 13,7 до 14,0, вымирание - с 0,7 до 1,6 чел. на тысячу населения, то есть в 2,3 раза.

**Таблица 2 – Рождаемость, смертность и естественный прирост населения**

Годы	Всего, чел		
	Родившихся	Умерших	Естественный прирост
2011	1796629	1925720	-129091
2012	1902084	1906335	-4251
2013	1895822	1871809	24013
2014	1942683	1912347	30336

Однако следует отметить, что показатели естественного прироста населения в России различны в разных регионах страны. Так, в нашей стране есть регионы, в которых естественный прирост населения превышает показатель в 10 промилле. К этим регионам относятся: Чеченская Республика, Республика Ингушетия, Республика Тыва, Республика Дагестан, Ямало-Ненецкий округ, Ханты-Мансийский округ.

С другой стороны, "антилидерами" среди российских регионов по показателям естественного прироста являются: Псковская область, Тульская область, Тверская область, Новгородская область, Тамбовская область.

Показатели естественного прироста в этих регионах России - самые низкие (на уровне -6...-7 промилле).

Анализируя данные, представленные в таблице №2, следует отметить, что в стране наблюдается высокий уровень смертности людей. Специалисты ООН охарактеризовали современную демографическую ситуацию в России как демографический кризис. Причинами большего количества смертей в России (около 80 %) являются сердечно-сосудистые, а также онкологические заболевания. На состояние здоровья нашего общества в целом влияет масса различных рисков: генетических, биологических, социально-экономических, экологических.

Одной из острейших проблем современной России является высокий уровень младенческой смерти. Число умерших в возрасте до одного года в 2011 году составило 13,2 тысячи человек. В 2012 году число зарегистрированных смертей в возрасте до 1 года возросло до 16,3 тысячи человек. В 2013 году число детей, умерших в возрасте до 1 года, снизилось до 15,5 тысячи человек, уменьшившись на 829 человек, или на 5,1% по сравнению с 2012 годом. В январе-июне 2014 года число детей, умерших в возрасте до 1 года, продолжало снижаться. За первое полугодие текущего года в Российской Федерации (с учетом Крымского федерального округа) умерло 7216 детей в возрасте до 1 года, что на 746 человек, или на 9,4% меньше, чем за тот же период 2013 года. Причинами младенческих смертей являются врожденные аномалии, болезни органов дыхания, внешние причины смерти, некоторые инфекционные и паразитарные болезни.

Медико-демографические данные в России свидетельствуют об усугубляющемся кризисе народонаселения и общественного здоровья.

Для изучения состояния населения является необходимым выделение групп людей по определенным признакам. При проведении анализа состава населения Российской Федерации будем использовать группировку по демографическим признакам.

Важным дополнительным критерием оценки демографической ситуации страны является половозрастная структура населения.

Рассмотрев данные таблиц №3 можно сделать вывод о том, что в возрасте до 29 лет преобладают мужчины; в возрасте 30-44 женщин и мужчин примерно равное число; а в возрасте старше 45 лет женщины преобладают над мужчинами, достигая превышения в 3 и более раз в возрасте свыше 70 лет.

Россия находится в стадии процесса старения населения, когда доля населения средних возрастов практически не меняется (или даже увеличивается), старение происходит за счет снижения доли детей.

По прогнозам Российской академии наук, к 2016 г. пожилые люди старше 65 лет будут составлять уже 20% общего числа россиян, а дети до 15 лет — 17% (возможен рост этой группы за счет повышения рождаемости). В результате в структуре населения сократится доля населения трудоспособного возраста. Последствия этого кризиса могут быть катастрофическими с экономической точки зрения, это сокращение доходов на душу населения (в 2016 г. на одного работающего будет приходиться один иждивенец).

**Таблица3. Число женщин на 1000 мужчин соответствующей возрастной группы.**

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Население в возрасте</b>					
<b>0-4</b>	951	950	949	948	947
<b>5-9</b>	954	954	953	954	953
<b>10-14</b>	952	952	951	951	952
<b>15-19</b>	961	959	956	954	953
<b>20-24</b>	972	967	966	962	959
<b>25-29</b>	993	989	984	981	978
<b>30-34</b>	1020	1014	1009	1004	1001
<b>35-39</b>	1046	1048	1048	1047	1043
<b>40-44</b>	1065	1060	1059	1060	1062
<b>45-49</b>	1117	1115	1110	1105	1100
<b>50-54</b>	1187	1180	1176	1170	1167
<b>55-59</b>	1304	1302	1295	1287	1278
<b>60-64</b>	1417	1419	1424	1428	1428

<b>65-69</b>	1678	1622	1589	1588	1593
<b>70 и более</b>	2373	2379	2400	2424	2439

Также необходимо обратить внимание на такой показатель динамики численности населения, как миграция. Миграция оказывает существенное влияние на структуру населения. Использование миграции, как фактора стабилизации демографической ситуации в России требует совершенствования законодательных основ миграционной политики, создания «миграционной инфраструктуры»: сети центров тестирования, повышения или смены квалификации, жилищное, трудовое, социальное обеспечение мигрантов, использование трудового потенциала приезжих на легальных основаниях, не в ущерб, а во благо принимающей стороны.

Миграция происходит за счет прибывших как из зарубежных стран, так и внутри страны, т.е. внутренняя миграция. Анализируя данные, представленные в таблице №4, следует отметить, что с каждым годом количество мигрантов увеличивается. Так в 2014 количество прибывших в страну увеличилось на 128003 человек по сравнению с 2013 годом, а количество выбывших также увеличилось на 153826 человек. При этом миграционный прирост сократился на 25823 человека. По данным ФМС, число мигрантов, въезжающих в Россию, в первые дни 2015 года по сравнению с началом прошлого года упало на 70 процентов. Как рассказал глава Федеральной миграционной службы Константин Ромодановский, на 70 процентов сократилось как число въездов, так и число выездов иностранцев.

**Таблица 4. Общие итоги миграции населения РФ**

<b>Годы</b>	<b>Прибывшие всего</b>	<b>Выбывшие всего</b>	<b>Миграционный прирост</b>
2011	3415055	3095294	319761
2012	4196143	3901213	294930
2013	4496861	4201002	295859
2014	4624864	4354828	270036

Говоря о демографической политике в целом необходимо отметить, что она является составной частью социальной политики государства. В соответствии с целью по основным направлениям демографического развития формулируются задачи и обосновываются приоритеты.

. Главными задачами демографического развития РФ должны стать увеличение числа рождаемости, сокращение смертности, координирование миграционных потоков, рост продолжительности населения страны.

29 декабря 2006 года был введен ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей». Самым известным материальным пособием является «материнский капитал», который вступил в силу с 1 января 2007 года. За годы своего действия проект показал

*свою эффективность*: согласно данным Пенсионного фонда, с июля 2009 по сентябрь 2013 года материнский капитал получили 4,6 млн российских семей.

Важнейшая задача - сокращение уровня смертности и сохранение и укрепление здоровья населения. Приоритетным является национальный проект «Современное здравоохранение». Направление средств на развитие диагностики позволяет создать такую систему, при которой снизятся затраты на лечение, так как болезнь всегда легче предупредить, чем лечить. Одним из аспектов проекта «Современное здоровье» является реализация демографической политики. Пока эта политика реализуется через систему различных выплат и небольшое количество социальной рекламы.

Еще одной важной задачей является укрепление института семьи, возрождение и сохранение духовно-нравственных традиций семейных отношений. Для реализации этой задачи необходима пропаганда ценностей семьи, имеющей нескольких детей, а также различных форм семейного устройства детей, оставшихся без попечения родителей, в целях формирования в обществе позитивного образа семьи со стабильным зарегистрированным браком супругов, имеющих нескольких детей или принимающих на воспитание детей, оставшихся без попечения родителей. Также необходима реализация комплекса мер по дальнейшему снижению числа преждевременного прерывания беременности (абортов).

Подводя итог всему вышесказанному, нужно отметить, что основные усилия государства по преодолению демографического кризиса должны быть направлены на социально-экономическое развитие страны. Чтобы остановить вымирание нации необходима комплексная государственная программа и реальная организация ее выполнения.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 29.12.2006 № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»
2. Федеральный закон от 01.12.2014 N 384-ФЗ "О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов"
3. Указ Президента России от 7 .05.2012 №606 «О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации»
4. А. Ю. Штепа: Социально-институциональные векторы экономического развития России: материалы III –й Всерос. студен. науч. конф. по экономике 13-14 марта 2013 г.-Краснодар: КубГАУ, 2013.- 551 с.
5. Инновационные технологии в учебном процессе как ресурс повышения уровня подготовки специалистов : сб. тез. Межфак. Учеб.-метод. Конф. (апрель 2013)- Краснодар: КубГАУ, 2013.- 484с.
6. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции /Под ред. А.В. Голубева; ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ».-Саратов : ИЦ «Наука» 2009.- 128с. Модернизация Российского общества: проблемы и перспективы российского образования(статья) Молодые ученые на пути в большую науку

: Сборник материалов XVII межвузовской научной конференции молодых ученых, г. Краснодар, 09-20 апреля 2012г./ отв. ред. Проф. Р. Л. Агабекян.- Краснодар : ИМСИТ, 2012.- 80 с.

7. Человек в Российской повседневности: история и современность: сборник статей V Международной научно-практической конференции / МНИЦ ПГСХ.- Пенза : РИО ПГСХА, 2012.- 112с.

8. Молодые ученые на пути в большую науку : Сборник материалов XVII межвузовской научной конференции молодых ученых, г. Краснодар, 09-20 апреля 2012г./ отв. ред. Проф. Р. Л. Агабекян.- Краснодар : ИМСИТ, 2012.- 80 с.

*Терляхина А.Ю.  
студент 2го курса  
факультет «Финансы и кредит»  
Дудник Т. А.  
научный руководитель  
КубГАУ  
Россия, г. Краснодар*

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ**

*Статья посвящена мотивации персонала и стимулированию трудовой деятельности в рамках современных организаций. В статье рассматриваются понятия «мотивация» и «стимулирование» трудовой деятельности сотрудников современных организаций. В статье дополнены определения «мотивация» и «стимулирование», приводится обоснование необходимости создания понятной и ясной программы мотивации и стимулирования трудовой деятельности работников руководством организации.*

*Ключевые слова: мотивация; стимулирование; трудовая деятельность; работники; цели мотивации и стимулирования; механизм формирования мотивации; методы стимулирования; взаимосвязь мотивации и стимулирования.*

### **THEORETICAL ASPECTS OF THE MECHANISM OF FORMATION OF MOTIVATION WORK IN THE ORGANIZATION**

*Article on employee motivation and stimulation of labour activity in the framework of modern organizations. The article discusses the concept of "motivation" and "stimulation" of labor activity of employees of modern organizations. The article complemented the definition of "motivation" and "stimulation", the rationale for the creation of a clear and understandable program of motivation and stimulation of work of employees by the organization.*

*Key words: motivation; encouragement; work; employees; goals and motivation stimulation; the mechanism of formation of motivation; incentives; the*

## *relationship of motivation and stimulation.*

Научно-технический прогресс, широкая автоматизация и информатизация производства, а также повышение уровня образования и социальных ожиданий работников все более увеличивает значение мотивации и стимулирования в современных условиях. Для многих людей труд перестает быть смыслом жизни и превращается в средство выживания, поэтому требуются дополнительные средства мотивации и стимулирования труда работников. Необходимо побуждать человека (работника) к высокопроизводительному и эффективному труду, создавать необходимые для работника условия труда, вознаграждать человека за стремления повышать квалификацию, с целью формирования сильной трудовой мотивации.

Мотивация персонала, повышение ее эффективности является главным инструментом, обеспечивающим максимальный уровень оптимальности использования имеющихся у предприятия, организации или фирмы ресурсов. Повышение общей результативности, прибыльности предприятия достигается за счет максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов.

Системой современного стимулирования труда предполагается изменение соотношения стимулов и потребностей, являющихся важными для обеспечения наиболее эффективного и продуктивного трудового процесса – предприятиями задействуются и финансовые, и нефинансовые методы стимулирования для повышения мотивации своих служащих. На сегодняшний день малоизученным остается главный вопрос мотивации персонала - вопрос о детальном соотношении различных аспектов мотивационной сферы сотрудников и наиболее действенных методиках управления этими аспектами.

В современной российской экономике наряду с относительной стабилизацией в данной области обозначился ряд существенных изменений в сфере экономики и управления персоналом и мотивационными аспектами труда на предприятии: предприятия, как государственные, так и частные, приходят к единому выводу: успешное развитие и стабилизация рыночных отношений возможны лишь при поиске и применении новейших, современных форм мотивации и стимулирования труда персонала. Мотивационные аспекты эффективности трудовой деятельности, с успехом применяемые во многих странах Западной Европы и в США, могут успешно использоваться и на современных российских предприятиях.

Мотивация трудовой деятельности работников занимает одно из центральных мест в управлении персоналом, поскольку представляет процесс побуждения работников к активной трудовой деятельности для удовлетворения их собственных потребностей, интересов в сочетании с достижением целей организации.

Мотивация выступает непосредственной причиной поведения работников. Ориентация работников на достижение целей организации по существу является главной задачей руководства персоналом. Трудовая деятельность же работников определяется стремлением работника удовлетворить свои потребности в определенных благах посредством труда, одновременно направленного на достижения целей организации.

Стимул – это, прежде всего, внешняя побудительная причина поведения, заинтересованность в совершении какого-либо действия кем-либо. Стимулирование подразумевает материальное поощрение (вознаграждение) и является средством удовлетворения дополнительных потребностей работника. Стимулирование (вознаграждение) труда служит для побуждения людей к эффективной деятельности. В совокупности с понятием «мотивация» термин «вознаграждение» имеет более широкий смысл, чем просто деньги. Вознаграждение – это все, что работник считает ценным (полезным) для себя.

Однако определения «мотивация» и «стимулирование» часто для руководителей организаций являются тождественными. И не редко руководитель ставя перед работником какую-либо задачу и желая получить большую отдачу от работника или за хорошо выполненную работу вознаграждает его материально (стимулирует), но при этом не понимает, чем «мотивация» и «стимулирование» отличается друг от друга. Однако эти определения необходимо различать, хоть они и служат для достижения одной цели – повышения эффективности труда работников организации.

С точки зрения управления персоналом, процесс удовлетворения – это мотивационная политика, выстраиваемая руководством организации на основании известных им потребностей и интересов работников. Стимулирование труда – это всегда комплекс мер, дополняющий мотивационную политику и являющимся средством удовлетворения определенных потребностей человека (работника), подразумевающий, прежде всего, материальное (денежное) вознаграждение.

Управление мотивацией и стимулированием трудовой деятельности работников организации должно исходить из долгосрочных и краткосрочных перспектив сотрудничества работодателя и работника. Отношения между работодателем (руководством организации) и работником необходимо выстраивать исходя из целей организации, целей руководства организации и целей работников. Оптимальными отношениями между работником и работодателем можно считать отношения, в которых применяются стимулы для работников, а работники в свою очередь имеют свои мотивы, обеспечивающих их труд, не противоречащий внутренним установкам.

Стимулирование, с точки зрения руководства организации, является тактикой решения проблемы, удовлетворяющей определенные мотивы

работника (в основном материальные, денежные) и позволяющей ему более эффективно трудиться.

Таким образом, управление мотивацией и стимулированием труда работников есть одна из составляющих эффективного управления персоналом, под которым понимается отношение степени достижения целей организации и целей работников с затратами на персонал.

Далее рассмотрим факторы, влияющие на мотивацию и стимулирование труда работников, а именно внутренние и внешние. Внутренние факторы – самореализация, самосовершенствование, самовыражение, самоутверждение, удовлетворение от работы, творчество, самостоятельность. Внешние факторы – дополнительный доход, карьерный рост, признание и уважение в обществе. Таким образом, внутренние факторы служат для получения удовлетворения от имеющихся условий и объектов, а внешние направлены на приобретение отсутствующих объектов и обеспечение отсутствующих условий.

Механизм формирования мотивации подразумевает под собой совокупность существующих закономерных связей и отношений, которые обуславливают процесс усвоения социальных ценностей, норм и правил поведения, а также выработку специфических для индивида ценностных ориентаций и установок в сфере труда. Процесс формирования мотивации начинается во время социализации индивида под воздействием социокультурных значимых сред, а на формирование мотивационных механизмов способны оказать влияние заложенные природой особенности индивида, этнические либо национальные образы труда, образ, уровень и качество жизни семьи и ближайшего социального окружения, возможность и качество общекультурной и профессиональной подготовки к избранному роду деятельности.

Можно выделить при этом три основных вида мотивации работников:

- 1) работники, которые ориентированы преимущественно на содержательный аспект и социально-общественную значимость труда;
- 2) работники, которые ориентированы в большей степени на оплату труда и другие материальные стимулы;
- 3) работники, которые обладают сбалансированной значимостью вышеперечисленных ценностей.

Одна из главных ролей в мотивации и стимулировании трудовой деятельности работников организации отводится именно руководству организации, а процессы планирования и контроля вкупе с разумным поведением руководства должно быть положено в основу мотивационного процесса и стимулирования.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: для формирования правильной мотивации и стимулирования руководство организации должно придерживаться ясных и конкретных правил, заключающихся в следующем:

- определение цели и роли каждого сотрудника организации;

- формирование долгосрочных и краткосрочных планов по мотивации и стимулированию, в которых ориентиром служат как внутренние, так и внешние факторы мотивации;
- четкая и ясная корпоративная культура, которая включает в себя открытую и понятную мотивационную и стимулирующую программу;
- возможность карьерного роста для сотрудников организации;
- достойное поведение руководства организации, уважительное отношение к работникам организации, поддержание позитивного рабочего климата в организации.

#### **Использованные источники:**

1. Управление персоналом: глоссарий: терминологический словарь / сост. А.Н. Сорочайкин, Л.В. Ермолина. Самара: Изд-во «Самарский университет», 2012. – 104 с.
2. Инновационные технологии в учебном процессе как ресурс повышения уровня подготовки специалистов : сб. тез. Межфак. Учеб.-метод. Конф. (апрель 2013)- Краснодар: КубГАУ, 2013.- 484с.
3. Н.С. Извекова, Е.А. Дербенская: Сборник научных трудов. Студенчество и наука. Выпуск 8. Том 2.- Краснодар, КГАУ, 2012
4. Э. А. Данелян, М. Ю. Тарасенко: Современные проблемы управления и экономического развития:- Сборник научных трудов. Краснодар: КубГАУ, 2013г.-234с.
5. М. С. Петренко, Т. А. Охрименко: Современные проблемы управления и экономического развития:- Сборник научных трудов. Краснодар: КубГАУ, 2013г.-234с.
6. Д. В. Дудник: Итоги научно исследовательской работы за 2014 год: материалы конференции.- Краснодар: Кубанский ГАУ, 2014.-691с.
7. А. М. Лобас: Сборник научных трудов. Студенчество и наука. Выпуск 10. Том 3.- Краснодар, КГАУ, 2014г.
8. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции /Под ред. А.В. Голубева; ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ».-Саратов : ИЦ «Наука» 2009.- 128с. Модернизация Российского общества: проблемы и перспективы российского образования(статья) Молодые ученые на пути в большую науку : Сборник материалов XVII межвузовской научной конференции молодых ученых, г. Краснодар, 09-20 апреля 2012г./ отв. ред. Проф. Р. Л. Агабекян.- Краснодар : ИМСИТ, 2012.- 80 с.

*Тимошин Р.С.  
магистрант 2 курса  
Рязанский государственный  
радиотехнический университет  
Россия, г. Рязань*

## **ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Рассматриваются проблемы развития жилищно-коммунального хозяйства муниципального образования с учетом сложившейся практики и нормативного обеспечения.

Жилищно-коммунальное хозяйство, реформирование, частные инвестиции, тарифы, государственно-частное партнерство, концессия.

С 1991 года система жилищно-коммунального хозяйства перешла на новый этап, характеризующийся следующими элементами:

- перевод коммунальной отрасли на рыночные отношения;
- , стимулирование конкуренции, повышение качества коммунальных услуг , избавление отрасли от образовавшихся монополий;
- модернизация всей системы жилищно-коммунального хозяйства;
- внедрение энергоэффективных технологий в отрасль;
- сохранение системы социальной защиты и поддержки льготных слоев населения.

В результате замены вертикальных рычагов управления горизонтальной, децентрализованной структурой федеральные и территориальные органы вместо непосредственного руководства хозяйственной деятельностью предприятий отрасли стали в большей степени ориентироваться на косвенное регулирование, контроль и координацию деятельности самостоятельно действующих субъектов в этой сфере экономики.

Внедрение вышеперечисленных элементов в сферу ЖКХ оказалось серьезной проблемой, поставленной перед государством. По данным ВЦИОМ в 2012 - 2015 годах проблемы сферы ЖКХ занимают лидирующие позиции [3]. Вследствие недостаточной обеспеченности источниками финансирования продолжает увеличиваться степень износа объектов системы коммунальной инфраструктуры. Рост расходов на жилищно-коммунальные услуги и проблемы обслуживания жилищного фонда воспринимаются населением как самые актуальные личные проблемы.

Можно выделить несколько факторов, которые отрицательно сказываются на системе функционирования ЖКХ:

1. Низкая привлекательность частных инвестиций.

Причины:

а) все тарифы в разной степени подвержены регулированию. Система тарифного регулирования в нашей стране является предпосылкой, вызывающей невозврат инвестиций.

б) существующие большие объемы задолженности предприятий за предыдущие периоды.

в) отсутствие у потенциальных инвесторов гарантий по возврату вложенных финансовых ресурсов, а также длительность их оборачиваемости.

2. Непрозрачность финансовых потоков.

3. Низкая востребованность в научно-технических методах управления и информационных технологиях.

4. Несовершенство бюджетного механизма.

5. Неэффективная тарифная политика.

Опыт зарубежных стран говорит об активном применении частного капитала в сфере ЖКХ при сохранении государственной или муниципальной собственности на объекты инфраструктуры в форме Государственно-частного партнерства путем применения различных механизмов, используемых в зависимости от объема передаваемых частному партнеру правомочий собственности, а также инвестиционных обязательств и принципа разделения возможных рисков.

На сегодняшний день уровень развития партнерства в России находится лишь на стадии становления, но государственные власти рассматривают проекты ГЧП как одни из самых перспективных методов управления ЖКХ. Например, в Сибирском - Федеральном округе сфера ЖКХ лидирует по количеству проектов, реализующихся при участии частного бизнеса. Активное сотрудничество отмечается в таких областях, как: Владимирская, Липецкая, Белгородская, Иркутская, Тамбовская, Ярославская, Челябинская. Лидирующие места по количеству заключенных соглашений государственно-частного партнерства стали территории с благоприятным инвестиционным климатом (г. Санкт-Петербург, Ленинградская, Калужская, Омская, Томская области)[1].

Отечественный опыт реализации ГЧП не очень разнообразен. Основную часть заключаемых контрактов составляют арендные соглашения, которые являются самыми популярными в коммунальной отрасли. Наиболее перспективная модель концессионного соглашения, которая является самой распространенной в мировой практике, в России, ввиду сложностей выстраивания партнерских отношений носит ограниченный характер.

Развитие государственно-частного партнерства в сфере жилищно-коммунального хозяйства сталкивается с препятствиями как объективного, так и субъективного характера, среди которых можно выделить следующие[2]:

– отсутствие стратегии поэтапного введения и использования моделей государственно-частного партнерства в жилищно-коммунальной сфере;

- несовершенство законодательства, регламентирующего отдельные виды государственно-частного партнерства;
- бюрократизм институтов государства;
- неразвитость банковской системы;
- значительные транзакционные издержки;
- отсутствие квалифицированных специалистов в области государственно-частного партнерства и др.

Стоит отметить, что на начало 2016 года государством принимаются активные действия для привлечения частных инвестиций и развития государственно-частного партнерства[4]:

- усовершенствована концессионная нормативная база. Принято более 30 нормативно-правовых актов.

- в каждом регионе проведена оценка эффективности коммунальных предприятий, по итогам которой все предприятия, признанные неэффективными, будут переданы в концессию.

- с 2016 года вводится долгосрочное тарифное регулирование. По состоянию на 30 апреля 2015 г. было принято 5730 долгосрочных тарифных решений, из них: в сфере теплоснабжения 3201 тарифное решение (что составляет 55,8% от общего числа), 1509 тарифных решений в сфере водоснабжения (что составляет 26,3% от общего числа) и 1020 тарифных решений в сфере водоотведения (что составляет 17,8% от общего числа). Для примера в 2014 году было принято всего 875 тарифных решений.

- концессионное законодательство усовершенствовано таким образом, что все концессионные соглашения должны предусматривать целевые показатели для инвесторов.

Основная задача состоит в методическом сопровождении внедрения данных правил, а также эффективном выполнении нового законодательства региональными и местными властями.

Рассматривая применения государственно-частного партнерства на примере города Рязани, можно отметить, что в 2015 году власти начали рассматривать модель концессии рязанского "Водоканала", в отношении централизованных систем холодного водоснабжения и водоотведения, отдельных объектов таких систем, находящихся в собственности муниципального образования. По итогам 2015 года убыток "Водоканала" составил 25 миллионов 103 тысячи рублей. Городские и областные власти сразу начали использовать убыточность предприятия как главный аргумент, для перехода к концессии.[6]

Основными критериями открытого конкурса при выборе концессионера являются[5]:

1. Предельный минимальный размер расходов на создание и реконструкцию объекта концессионного соглашения, которые предполагается осуществить концессионером, на каждый год срока действия концессионного соглашения.

2. Долгосрочные параметры регулирования деятельности концессионера.

3. Плановые минимально допустимые значения показателей деятельности концессионера.

Концессионное соглашение вступает в силу со дня его подписания и действует в течение 30 лет.

В ходе работы над концессией рязанские чиновники выявили много неразрешенных вопросов. Проект был приостановлен из-за противодействия депутатов городской Думы. Несомненно, что концессия - дело новое, и внедрение этой модели не отработано. Но существуют положительные примеры регионов России (Воронеж, Ростов-на-Дону) где передача Водоканала в концессию была успешна и эффективна, и может послужить опытом для других регионов.

#### **Использованные источники:**

1. Кожевников С.А. Институциональные и экономические основы государственно-частного партнерства / С.А. Кожевников // Дискуссия. – 2013. – №10 (40).
2. Сутягина Н.И. Государственно-частное партнерство в жилищно-коммунальной сфере// Вестник НГИЭИ 2011 г. Выпуск № 2 (3).
3. <http://wciom.ru> - официальный сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения.
4. <http://www.minstroyrf.ru> - официальный сайт Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства.
5. <http://admrzn.ru> - официальный сайт Администрации города Рязани.
6. <http://vidsboku.com/articles/ubytochnye-mechty> - статья интернет газеты "вид сбоку".

*Тихомирова К.А.  
студент 4 курса  
«Институт Управления»  
НИУ «БелГУ»  
Россия, г. Белгород*

### **УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ИНОЯЗЫЧНЫХ КОММУНИКАТИВНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ**

*В статье рассматривается проблема необходимости развития навыков и умений адекватного использования иностранного языка в профессиональной деятельности государственных гражданских служащих. Также в данной статье рассматриваются теоретические основы исследования формирования иноязычных коммуникативных компетенций государственных гражданских служащих. Даются определения ключевых понятий: компетенция, компетенция, коммуникативная компетенция и иноязычная коммуникативная компетенция. Обосновывается*

*необходимость формирования иноязычных коммуникативных компетенций государственных гражданских служащих.*

*Ключевые слова: государственные гражданские служащие, компетенция, компетентность, языковая компетенция, иноязычная коммуникативная компетенция, международные коммуникации.*

В условиях развития международных отношений повышается значимость иноязычной коммуникативной компетенции государственных гражданских служащих. Данная особенность обусловлена возрастающей потребностью в партнерстве и межнациональных контактах в науке, на производстве и в других сферах деятельности.

Участник межкультурной коммуникации должен иметь высокий уровень иноязычной коммуникативной компетенции, особенностью которой являются особые способы усвоения материала и специфике задействованных психологических механизмов. Иноязычная коммуникативная компетенция - это определенный уровень владения техникой общения, усвоение соответствующих норм, стереотипов поведения, результат научения. Она неразрывно связана с когнитивным и эмоциональным развитием государственного служащего и включает, в свою очередь, несколько компонентов – базовых иноязычных компетенций, характеризующиеся определенными наборами знаний, навыков и умений[1].

В настоящее время обучение языкам относится к ведущим факторам, который определяет успех межкультурных контактов в деловой и профессиональных сферах деятельности. Процессы межкультурной интеграции на всех уровнях (национальном и международном) обусловили модернизацию содержания языкового образования в Российской Федерации, в том числе иноязычного обучения. Язык выступает как средство приобщения к ценностям, которые созданы другими народами, и средство познания мира. В то же время язык - это ключ для открытия уникальности и своеобразия собственной народной самобытности в сравнении с историческими и культурными достижениями других народов и государств.

Современная экономическая и политическая, социокультурная ситуация требует от государственных служащих знания минимум одного иностранного языка. Следовательно, неотъемлемой частью формирования компетенций государственного служащего является развитие и совершенствование вторичной языковой личности наряду с формированием его профессиональной компетентности по основному профилю деятельности[2].

В отличие от компетенции, которую принято рассматривать в виде знаний, умений, навыков, приобретенных в ходе обучения и образующих содержательную сторону такого обучения, компетентность означает свойства, качества личности, определяющие ее способность к выполнению деятельности на основе приобретенных знаний и сформированных навыков

и умений. Коммуникативная компетенция – приобретенное в процессе естественной коммуникации или специально организованного обучения особое качество речевой личности, складывающееся из нескольких составляющих, в числе которых можно выделить языковую компетенцию, предметную компетенцию, лингвистическую компетенцию и прагматическую компетенцию. Иноязычная коммуникативная компетенция является одной из важнейших составляющих профессиональной компетентности современного специалиста. Она представляет собой способность и готовность осуществлять иноязычное межличностное и межкультурное общение.

Иноязычная коммуникативная компетенция является одной из важнейших составляющих профессиональной компетентности современного специалиста. Она включает в себя речевую, языковую и социокультурную компетентности. Речевая коммуникативная компетентность предполагает формирование и развитие коммуникативных умений в четырёх основных видах речевой деятельности. Языковая компетентность подразумевает формирование и развитие языковых знаний и навыков оперирования ими. Социокультурная компетентность обеспечивает возможность адаптироваться к иноязычной среде и предполагает овладение способами представления родной культуры в условиях иноязычного межкультурного общения.

Профессиональная иноязычная коммуникативная компетентность государственного гражданского служащего имеет довольно сложную структуру, включающую не только лингвистический (владение средствами речевой коммуникации) и информационный компонент (профессиональная компетенция), но и культурологический компонент (наличие фоновых знаний о партнерах по коммуникации и реалиях, принадлежащих другой культуре)[3].

В нынешнем XXI веке язык культуры - язык межличностного общения, высокой культуры общественного сознания, общей культуры личности, культуры международного сотрудничества, культуры общества в целом.

Умение целенаправленно общаться на иностранном языке, особенно в устной форме, в современных условиях международной коммуникации становится обязательным фактором образования современного специалиста в области государственного управления. Профессиональная иноязычная коммуникативная компетентность государственного гражданского служащего позволяет решать различные проблемы в рамках профессиональной деятельности, которые помогают достичь определенного результата в условиях контакта с другой реальностью, культурой, а также представителями других стран. Поэтому, в настоящее время, повышается значимость управления формированием иноязычных коммуникативных компетенций государственных гражданских служащих.

### **Использованные источники:**

1. Илишев И.Г. Язык и политика в многонациональных обществах. -М.: Инфра-М, 2013. – 169 с.
2. Бижкенова А.Е. Основы межкультурной коммуникации в образовании государственных служащих. - Астана, 2014. – 177 с.
3. Атаманчук Г.В. Модернизация государственного управления (Теоретико-методологические основания). - М.: Инфра-М, 2012. – 203 с.

*Ткачева Ю.А.*

*магистр 1 курса*

*Брянский государственный университет*

*Россия, г. Брянск*

### **СУЩНОСТЬ И ОСБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕНТНЫМИ РИСКАМИ**

Любой экономический субъект в своей деятельности сталкивается с событиями и факторами, которые он не в состоянии регулировать и точно предсказывать. В современных теориях стало принято учитывать влияние таких неопределенностей на функционирование организаций и предлагать различные методы по снижению их неблагоприятного воздействия на результат.

В зависимости от сферы действия риски бывают общие и специализированные. Общие риски возникают у всех банков, а специализированные связаны с конкретными направлениями деятельности банков. Специализация рисков может проводиться по клиентам банка, по отраслям, по операциям, по функциональному назначению и т.д.

По возможностям и методам регулирования риски бывают открытые и закрытые. Открытые риски не подлежат регулированию. Закрытые риски регулируются путём проведения политики диверсификации, то есть путём широкого перераспределения кредитов в мелких суммах, предоставленных большому количеству клиентов при сохранении общего объёма операций банка; введения депозитных сертификатов; страхования кредитов и депозитов; проведения продуманной политики по управлению активами и пассивами и др.

В зависимости от сферы влияния или возникновения банковского риска они подразделяются на внешние и внутренние.

К внешним относятся риски, не связанные с деятельностью банка или конкретного клиента, политические, экономические и другие. Это потери, возникающие в результате начавшейся войны, революции, национализации, запрета на платежи за границу, консолидации долгов, введения эмбарго, отмены импортной лицензии, обострения экономического кризиса в стране, стихийных бедствии. Рассмотрим данные виды рисков подробно.

Рыночные риски, которые связаны с изменениями в перераспределительных отношениях. К рыночным рискам относятся

изменение рыночной конъюнктуры, то есть резкое изменение цен, спроса и предложения, а так же возможные кризисные явления, как на внутренних рынках, так и на международных. Наиболее часто рассматриваемым риском среди рыночных является инфляционный [7].

Страновые риски – это возможность того, что в силу экономических или политических причин само государство или предприятия, функционирующие на его территории, не смогут выполнить свои обязательства. Эти риски разделяются на экономические и политические.

Экономические связаны с государственными реформами в экономике (налоговым, таможенным), а к политическим относятся запреты торговли и экономических отношений с отдельными регионами, государственные перевороты, национализация, отказы правительств в выполнении обязательств по политическим причинам.

К географическим рискам относят климатические, риски стихийных бедствий, экологические риски и прочие. Данные риски связаны с различными катаклизмами, возникающими в природе [1].

Внутренние риски в свою очередь делятся на потери по основной и по вспомогательной деятельности банка. Первые представляют самую распространённую группу рисков: кредитный, процентный, валютный и рыночный риски. Вторые включают потери по формированию депозитов, риски по не основным видам деятельности, риски банковских злоупотреблений [10].

Рассмотрим основные виды внутренних банковских рисков более подробно.

1. Кредитный риск - вероятность потерь в связи с несвоевременным возвратом заемщиком основного долга и процентов по нему, либо полному не возврату средств.

2. Процентный риск - возможность понести убытки вследствие непредвиденных, неблагоприятных для банка изменений процентных ставок и значительного уменьшения маржи, сведения ее к нулю или к отрицательному показателю. Процентный риск возникает в случаях, когда не совпадают сроки возврата предоставленных привлеченных средств или когда ставки по активным и пассивным операциям устанавливаются различными способами (фиксированные ставки против переменных и наоборот). В последнем случае примером может служить ситуация, когда средства заимствуются на короткий срок по переменным ставкам, а кредиты выдаются на длительный срок по фиксированным ставкам в расчете на то, что переменные ставки не превысят ожидаемый уровень. Таким образом, этот риск влияет на доходы банка, экономическую стоимость активов, обязательства и забалансовые инструменты. Основные формы процентного риска, которому подвержены банки, следующие:

- риск установления новой цены, который возникает в связи с разницей сроков (для фиксированных процентных ставок) и установлением новой

цены (для плавающих процентных ставок) банковских активов, пассивов и забалансовых позиций;

- риск кривой доходности, который возникает в связи с изменениями наклона и формы кривой доходности;

- базисный риск, который возникает в связи с несовершенной корреляцией заработанных и уплаченных по различным инструментам процентов;

- вариантность, возникающая в связи с прямо выраженными или подразумеваемыми опционами, встроенными во многие банковские активы и пассивы и забалансовые портфели [1].

3. Валютный риск - опасность валютных (курсовых) потерь, связанных с изменением курсов иностранных валют по отношению к национальной валюте [6].

4. Рыночный риск - означает возможные потери, непредвиденные расходы от изменения рыночной стоимости активов или пассивов, изменения степени их ликвидности. Особо подвержены такого рода риску вложения в ценные бумаги [4].

5. Риск по формированию депозитов (ресурсной базы) - вероятность увеличения расходов по привлечению ресурсов в случае изменения ситуации на финансовом рынке. Депозитная политика банка имеет цель обеспечить банк ресурсами на определенное время по определенной цене для осуществления определенных активных операций. Ее осуществление означает решение двух противоположных задач: стабильность ресурсной базы и минимизация расходов по ее формированию [1].

6. Риск структуры капитала – потери, связанные с тем, что активы и пассивы банка не согласованы по срокам. К примеру, банк вложивший значительные средства клиентов в кредитные операции со сроком погашения, превышающим сроки привлечения ресурсов при изменении ситуации на рынке может понести как дополнительные расходы (в случае удорожания ресурсов), так и оказаться банкротом из-за признания неплатежеспособным (критическое состояние на рынке ресурсов - массовое изъятие).

7. Риск банковских злоупотреблений – убытки, связанные с недостаточной квалификацией банковского персонала, а так же с корыстными целями, которые преследуют его сотрудники.

8. Риск несбалансированной ликвидности - опасность потерь в случае неспособности банка покрыть свои обязательства по пассивам баланса требованиями по активам. Проявляется в процессе массового востребования вкладов клиентами банка (включая массовый досрочный отзыв средств со срочных и сберегательных вкладов). При этом следует различать внутреннюю и внешнюю ликвидность [2].

Таким образом, так как любой банк подвержен различным видам рисков, то соответственно становится актуальной проблема эффективного управления рисками с целью их минимизации.

Основной задачей регулирования рисков является поддержание приемлемых соотношений прибыльности с показателями безопасности и ликвидности в процессе управления активами и пассивами банка, то есть минимизация банковских потерь. Эффективное управление уровнем риска должно решать целый ряд проблем - от отслеживания (мониторинга) риска до его стоимостной оценки. Уровень риска, связанного с тем или иным событием, постоянно меняется из-за динамичного характера внешнего окружения банков. Это заставляет банк регулярно уточнять свое место на рынке, давать оценку риска тех или иных событий, пересматривать отношения с клиентами и оценивать качество собственных активов и пассивов, следовательно, корректировать свою политику в области управления рисками. Каждый банк должен думать о минимизации своих рисков. Это необходимо для его выживания. Минимизация рисков - это борьба за снижение потерь, иначе называемая управлением рисками.

Банк должен уметь выбирать такие риски, которые он может правильно оценить и которыми способен эффективно управлять. Решив принять определенный риск, банк должен быть готов управлять им, отслеживать его. Это требует владения навыками качественной оценки соответствующих процессов.

Для того, чтобы это представить необходимо рассмотреть процентный риск в системе управления банком.

Типичные внешние риски. Они не поддаются нормальной оценке и управлению. Они являются либо сугубо индивидуальными рисками для каждого банка. Крупные банки могут им активно управлять, кроме того, для них прибыльность не является главной целью. Либо они являются для всех одинаково непредсказуемыми, например конъюнктурные и экологические. Таким образом, очень сложно эти риски выделять в отдельную область исследования. Их влияние можно приблизительно оценить и, если это необходимо, вводить его в модели других рисков, как остаточные риски. Различным методикам оценки поддаются внутренние риски. Это кредитный, процентный, риск несбалансированной ликвидности, и валютный риск.

Кредитный риск возникает в отношениях между конкретным банком с конкретным клиентом. Причиной риска является неправильная оценка кредитоспособности клиента. Факторами риска является неправильный размер кредита, неверная форма выдачи кредита, недостаточное обеспечение и др. То есть размер риска зависит от проводимой банком работы с клиентом. Соответственно для такой работы необходимые данные о состоянии клиента и в меньшей степени данные о самом банке. При кредитном риске всегда можно вычислить размер потерь. Так как известно, выполнил ли клиент договор или нет, и в каком объеме.

Валютный риск во многом аналогичен процентному. Любое изменение курсов валют можно свести к изменению доходности средств, вложенных в ту или иную валюту. Изменение курсов влечет изменение доходности. Однако разница в том, что валюта является бессрочным активом, без даты погашения. Инструменты управления валютным риском во многом повторяют инструменты управления процентным риском.

Риск несбалансированной ликвидности связан с недостатком денежных средств у банка на конкретный момент времени. Если этот недостаток невелик, по сравнению со всеми активами банка, то его можно компенсировать на денежном рынке. Если происходит массовое востребование вкладов, а это происходит, как правило, только при финансовых кризисах, то банку придется прибегать к нестандартным методам регулирования. В этом случае будут задействованы специальные меры антикризисного выздоровления.

Таким образом, получается две группы рисков, к которым применяются различные методы управления. Это риски частного характера, при которых оцениваются конкретные отношения между банком и клиентом, и комплексные риски, которые являются характеристиками работы банка, в общем, по сравнению с окружающей ситуацией.

#### **Использованные источники:**

1. Беспалова О.В. Роль инвестиций в инновационном процессе // Инновационная наука. 2016. № 1-1 (13). С. 26-29.
2. Беспалова О.В., Беспалов Р.А. Инвестиционная привлекательность Брянского региона в современных условиях // Региональные проблемы преобразования экономики. 2015. № 11. С. 112-116.
3. Беспалова О.В., Беспалов Р.А. Аутсорсинг в страховании// Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. Т. 15. С. 1461-1465.
4. Журавлева Н.В. Кредитование и расчетные операции в России. - М.: «Экзамен», 2011. - 286 с.
5. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском. - М.: Новое знание, 2014. - 336 с.
6. Ковалев П.П. Банковский риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2014. - 304 с.
7. Коробова Г.Г., Нестеренко Е.А. Банковские риски: Учеб. пособие. Саратов: Изд. центр Саратов. Гос. Экон. Академии, 2015. - 466с.
8. Куликов А. Г. Деньги, кредит, банки. - М.: «КноРус», 2013. - 656 с.

*Ткаченко А.С.  
студент 2 курса магистратуры  
кафедра «Менеджмент организации»  
Тольяттинский Государственный Университет  
Институт финансов экономики и управления  
Россия, г. Тольятти*

## **ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ СНАБЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В данной статье рассматривается роль снабжения в промышленном предприятии. Отмечено, внедрение логистического подхода в организации снабжения на промышленном предприятии. Выделены основные аспекты логистики снабжения. Отображена прочная связь службы снабжения с другими функциональными структурами организации.*

*Снабжение - главное связующее звено между всеми организациями, которые входят в цепочку поставок и призвано служить активным механизмом координации всего материального потока.*

*Логистика – действия, оптимизирующие все процессы производства, распределения, перевозок и сбыта.*

*Логистический подход — комплексное представление потоковых процессов в экономической деятельности на основе построения логистических систем и цепей с целью ее оптимизации.*

*Материальный поток — это находящиеся в состоянии движения материальные ресурсы, незавершенное производство и готовая продукция, к которым применяются логистические операции, связанные с их физическим перемещением в пространстве: погрузка, разгрузка, затаривание, перевозка, сортировка, консолидация, разукрупнение, и т.п.*

*Поставщик - это предприятие, осуществляющее поставку машин, оборудования, комплектующих на промышленное предприятие.*

## **LOGISTICS APPROACH TO SUPPLY OF INDUSTRIAL PRODUCTION**

This article examines the role of logistics in an industrial plant. It is noted, the introduction of the logistical approach to supply management in an industrial plant. The basic aspects of supply logistics. Displayed connection supply services with other functions of the organization.

Supply - the main link between all the organizations that are part of the supply chain and is designed to serve as an active mechanism of coordination of all material flow.

Logistics - actions that optimize all the processes of production, distribution, transport and marketing.

Logistic approach - a comprehensive representation of flow processes in the economic activity on the basis of construction of logistics systems and circuits with a view to optimization.

Material flow - it is in a state of motion of the material resources, work in progress and finished goods, which are subject to the logistical operations connected with their physical movement in space: loading, unloading, bagging, transportation, sorting, consolidation, subdivision, etc.

Supplier - a company carries out deliveries of machinery, equipment and parts.

Приобретение сырья, материалов и готовой продукции представляет собой функцию обслуживания процедур потребления, без осуществления которой, невозможна адекватная работа, какой-либо реальной организации. Другими словами, снабжение способно давать гарантии на ритмичное обеспечение производства товаров или услуг, всем необходимым, в нужном количестве и соответствующего качества, и с минимальными издержками.

Одно из наиболее весомых значений снабжения, состоит в том, что оно является информационным источником для других подразделений (общеизвестный факт, что в сфере материально-технического снабжения сконцентрировано около 65% всей информационной базы об экономическом состоянии). Также формируется информация о ценовой политике, наличии товаров, о возникновении новых продуктов и их поставщиков, новых технологических процессов и методах управления и организации производства и т.д.

Процедура снабжения имеет как прямой, так и косвенный вклад в достижение всех организационных целей. Прямым влиянием, является, снижение затрат на закупки за счет более выгодных цен или экономия в осуществлении процессов снабжения в результате более целесообразного управления. Косвенное влияние имеет свое выражение в осуществлении процедуры снабжения, с максимально высоким качеством, которая проявится в повышении эффективности (минимизация затрат, повышение производительности труда, увеличение уровня удовлетворенности потребителей) основных производственных и обслуживающих процессов.

Отделы снабжения представляют от имени организации, а значит, влияют на формирование ее имиджа. В целом все это оказывает существенное влияние на конкурентоспособность организации. Отметим также значительное влияние снабжения на формирование стратегии организации.

В последние годы, многие промышленные предприятия, для повышения эффективности своей деятельности внедряют логистику.

Основной целью логистики снабжения, является предоставление необходимого сырья, материалов и товаров соответственного качества, в необходимом объеме, уместно и своевременно, и от надежного поставщика, с высоким уровнем сервиса и по наиболее низкой цене.

Логично будет отметить, что цель конкретных логистических операций, на примере какой-либо реальной организации формулируется на

основании общей цели логистики снабжения, но в рамках корпоративной и логистической стратегий фирмы.



Рисунок – Подцели логистики снабжения промышленного предприятия

Подводя итоги данной схемы, мы приходим к выводу, что логистика снабжения охватывает широкий спектр подцелей, которые имеют прочную связь между собой.

На примере работы службы снабжения, какой-либо реальной организации, разберем функциональные связи в логистике снабжения. Служба снабжения, должна иметь прочные связи с другими функциональными структурами организации, такими как служба маркетинга, производственные цеха, конструкторско-технологические бюро, склады, бухгалтерия, юридический отдел и.т.д.

Ответ на вопрос «Производить или покупать?» является в некоторых случаях одним из наиболее важных для сохранения «лица» и конкурентоспособного уровня организации, так как носит стратегический характер. Обычно такое решение принималось на основе сравнения затрат на закупку и на производство собственными силами организации (например комплектующих), и в большинстве случаев предпочтение отдавали собственному производству, что приводило к необходимости расширения

производственной базы.

Вследствие, нарастающих требований к пластичности и конкурентоспособности организаций, в последние годы, решение вопроса «производить или покупать» все чаще решается в пользу поиска внешнего поставщика. Это напрямую связано с тем, что высокий уровень конкуренции обязывает организации сфокусировать усилия на видах деятельности, имеющих преимущество, с тем, чтобы достичь большей компетентности, и максимально возможно использовать услуги со стороны.

Данная тенденция приводит к чувствительному разрастанию сферы закупок, что значительно повышает роль снабжения во всей деятельности организации.

В поиске ответа на вопрос «Производить или покупать?» есть два подхода на пути к верному решению:

1. По этому поводу в организации разработана общая политика
2. В произвольных ситуациях принимается конкретный самостоятельный ответ.

Тенденция поиска внешнего поставщика особенно широко распространилась в сфере услуг (консалтинг, юридические услуги, обучение, компьютерное обслуживание, аудит, бухгалтерский учет и др.), что привело к появлению нового вида закупок - закупки услуг.

#### **Использованные источники:**

1. Гаджинский А.М. Логистика : учеб. для вузов / А. М. Гаджинский. - 15-е изд., перераб. и доп. ; Гриф МО. - Москва : Дашков и К°, 2010. - 469 с. : ил. - Библиогр.: с. 468-469. - ISBN 978-5-91131-596-2 : 285-00.
2. Зубин С. И. Логистика : учеб.-практ. пособие / С. И. Зубин. – Москва : Евразийский открытый институт, 2010. - 55 с. - ISBN 978-5-374-00405-2
3. Кузьбожев Э. Н. Логистика : электронный учебник / Э. Н.Кузьбожев, С. А. Тиньков. - Гриф УМО. - Москва : КНОРУС, 2010. - (Электронный учебник). - ISBN 978-5-406-00524-8 : 305-08.
4. Левкин Г. Г. Логистика : теория и практика : учеб. пособие / Г. Г. Левкин. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2010. - 222 с. : ил. - (Высшее образование). - Прил.: с. 193-219. - ISBN 978-5-222-15954-5 : 75-00. - 85-00. - 132-00.
5. Логистика : учеб. пособие по дисц. направления "Менеджмент" / М. А. Чернышев [и др.] ; под ред. М. А. Чернышева. - Гриф УМО. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2011. - 460 с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 453-456. - Глоссарий: с. 443-452. - ISBN 978-5-222-15678-0 : 231-00.
6. Логистика : учеб. для студ. вузов, обуч. по напр. и спец. "Менеджмент" / Б. А. Аникин [и др.] ; под ред. Б. А. Аникина. - Изд. 3-е, перераб. и доп. ; Гриф МО. - Москва : ИНФРА-М, 2010. - 367 с. : ил. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 367. - ISBN 978-5-16-001941-3 : 160-60.
7. Ю. М. Неруш. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Проспект, 2011. – 517 с. : ил. - Библиогр.: с. 512. - Прил.: с. 452-477. - Слов. терминов,

используемых в междунар. торговле при осуществлении логистичес. операций: с. 478-511 . - ISBN 978-5-392-01331-9 : 174-00.

8. Панасенко Е. В. Логистика : персонал, технологии, практика : учеб.- практ. пособие / Е. В. Панасенко. - Москва : Инфра-Инженерия, 2013. - 223 с. - ISBN 978-5-9729-0034-3

9. Сярдова О. М. Логистика : учеб. пособие / О. М. Сярдова ; ТГУ ; Ин-т финансов, экономики и управления ; каф. "Менеджмент организации". - ТГУ. - Тольятти : ТГУ, 2013. - 135 с. : ил. - Библиогр.: с. 128-130. - Глоссарий: с. 131-134. - 36-85.

10. Тебекин А. В. Логистика : учебник / А. В. Тебекин. - Москва : Дашков и К°, 2012. - 354 с. - ISBN 978-5-394-00571-8.

*Тоучкина И. В.  
студент 3 курса*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»  
Россия, г. Орел*

## **ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В РОССИИ ГЛОБАЛЬНЫХ СЕТЕЙ**

*В статье рассматривается проблема информационной безопасности в условиях функционирования глобальных сетей в России.*

*Ключевые слова: информационная безопасность, глобальные сети, Интернет, информация, защита информации.*

В решении проблемы защиты доступа к ресурсам различных сетей за последнее десятилетие наблюдаются существенные изменения. Подключение к Интернет корпоративной сети, построение распределенных сетей, появление многочисленных компьютерных вирусов способствовали активному внедрению технических средств для защиты информационных систем, хотя ранее безопасность информационных систем с высокой степенью надежности можно было обеспечить при помощи традиционных защитных механизмов: шифрования, разграничения доступа, идентификации и аутентификации и т.п.

Сеть Интернет создавалась как незащищенная система, которая не предназначена для хранения и обработки конфиденциальной информации, поэтому используемые в этой сети протоколы не обеспечивают должного контроля целостности и безопасности информационных ресурсов.

Следовательно, информация, раскрытие которой может привести к серьезным последствиям, не должна находиться в глобальной сети. В Интернет информация в любой момент может быть перехвачена, искажена или может стать недоступной. Соответственно, в условиях функционирования глобальных сетей важно уделять особое внимание информационной безопасности. В России данная проблема особенно актуальна, так как в нашей стране недостаточно развита ни законодательная, ни программная, ни аппаратная база [2].

Цель мероприятий в области информационной безопасности заключается в защите интересов субъектов информационных отношений. Несмотря на многообразие этих интересов, все они концентрируются вокруг трех основных аспектов:

- 1) доступности;
- 2) конфиденциальности;
- 3) целостности.

Современные информационные системы сложны, в результате чего они опасны сами по себе, даже если не учитывать активность злоумышленников. В программном обеспечении постоянно обнаруживаются новые уязвимые места. Нельзя оставлять без внимания и очень большие номенклатуры программного и аппаратного обеспечения, а также связи между их компонентами.

Сложность проблематики информационной безопасности подтверждают параллельный рост затрат на мероприятия по защите информации и числа нарушений информационной безопасности в сочетании с ростом среднего ущерба от каждого такого нарушения.

Успех в области информационной безопасности может принести только комплексный подход, сочетающий меры четырех уровней:

- 1) законодательного;
- 2) административного;
- 3) процедурного;
- 4) программно-технического.

Без постоянного внимания руководства организации и выделения необходимых ресурсов, без законодательной базы, без мер управления персоналом и без физической защиты проблему информационной безопасности решить невозможно. Данная проблема усложняется из-за комплексности, так как необходимо взаимодействие специалистов из разных областей.

Объектно-ориентированный подход выступает в качестве основного инструмента борьбы со сложностью. Наследование, инкапсуляция, выделение граней объектов, полиморфизм, варьирование уровня детализации – все это универсальные понятия, без знания которых не обойдутся специалисты по информационной безопасности.

Для обеспечения информационной безопасности законодательный уровень является важнейшим. Особого внимания на этом уровне заслуживают правовые акты и стандарты.

Российские правовые акты в большинстве своем имеют ограничительную направленность. Сертификация и лицензирование сами по себе не обеспечивают безопасности. К тому же, ответственность

государственных органов за нарушения информационной безопасности в законах не предусмотрена.

Главной задачей мер административного уровня является формирование программы работ в области информационной безопасности и обеспечение ее выполнения посредством выделения необходимых ресурсов и контроля состояния дел. Основа данной программы – политика безопасности, которая отражает подход организации к защите своих информационных ресурсов.

Политику и программу информационной безопасности начинают разрабатывать после проведения анализа рисков, первый этап которого – ознакомление с наиболее распространенными угрозами. Главными угрозами являются внутренняя сложность информационных систем, непреднамеренные ошибки пользователей, операторов, системных администраторов и других лиц, которые обслуживают информационные системы.

Общего знакомства с рисками достаточно для подавляющего большинства организаций. Ориентация на типовые и апробированные решения позволяет обеспечивать базовый уровень информационной безопасности при минимальных материальных и интеллектуальных затратах [1].

Меры процедурного уровня ориентированы на людей и делятся на следующие виды:

- 1) физическая защита;
- 2) управление персоналом;
- 3) поддержание работоспособности;
- 4) реагирование на нарушения режима безопасности;
- 5) планирование восстановительных работ.

На процедурном уровне применимы важные принципы информационной безопасности:

- 1) непрерывность защиты в пространстве и времени;
- 2) разделение обязанностей;
- 3) минимизация привилегий.

Информационная безопасность также во многом зависит от аккуратного ведения текущей работы, при этом необходимо заранее готовиться к нарушениям информационной безопасности. Такая подготовка имеет три главные цели:

- 1) локализация инцидента и уменьшение наносимого вреда;
- 2) выявление нарушителя;
- 3) предупреждение повторных нарушений.

Программно-технические меры направлены на контроль компьютерных сущностей и образуют последний рубеж информационной безопасности. На этом уровне очевидны не только позитивные, но и негативные последствия быстрого прогресса информационных технологий.

Во-первых, не только у специалистов по информационной безопасности появляются дополнительные возможности, но и у злоумышленников. Во-вторых, информационные системы постоянно перестраиваются, модернизируются, к ним добавляются недостаточно проверенные компоненты (в первую очередь это касается программных компонентов), что создает трудности в соблюдении режима информационной безопасности.

Для программно-технического уровня основным является понятие сервиса безопасности. К сервисам безопасности относятся следующие:

- 1) идентификация и аутентификация;
- 2) управление доступом;
- 3) шифрование;
- 4) протоколирование и аудит;
- 5) анализ защищенности;
- 6) контроль целостности;
- 7) экранирование;
- 8) обеспечение безопасного восстановления;
- 9) обеспечение отказоустойчивости;
- 10) туннелирование;
- 11) управление [3].

Таким образом, в условиях функционирования в России глобальных сетей проблеме информационной безопасности важно уделять особое внимание. Прогресс информационных технологий усложняет данную проблему, и успешно решить ее возможно лишь при комплексном подходе.

#### **Использованные источники:**

1. В.В. Ерохин, Д.А. Погоньшева, И.Г. Степченко. Безопасность информационных систем. Учебное пособие // <http://www.rumvi.com/products/ebook/безопасность-информационных-систем-учебное-пособие/889ad567-faf0-408f-8449-dd38d023e7a8/preview/preview.html>.
2. Информационная безопасность в условиях функционирования глобальных сетей // <http://lektsii.net/2-24278.html>.
3. Основные составляющие информационной безопасности. Важность и сложность проблемы информационной безопасности // [http://life-prog.ru/1\\_2828\\_osnovnie-sostavlyayushchie-informatsionnoy-bezopasnosti-vazhnost-i-slozhnost-problemi-informatsionnoy-bezopasnosti.html](http://life-prog.ru/1_2828_osnovnie-sostavlyayushchie-informatsionnoy-bezopasnosti-vazhnost-i-slozhnost-problemi-informatsionnoy-bezopasnosti.html).

*Толбин А.Э.*

*аспирант*

*Юго-Западный государственный университет*

*Российская Федерация, г. Курск*

## **БИОМЕТРИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ДОСТУПА, КАК ПАНАЦЕЯ ОТ «ВНЕШНИХ» УГРОЗ**

В нашем сегодняшнем обществе безопасность как личная, так и безопасность целой корпорации вышла на совершенно иной уровень. Каждый хочет чувствовать себя, своих близких в безопасности, равно как и огромная компания хочет защитить своих сотрудников, имущество и секреты.

Для решения этих проблем были созданы десятки различных способов, приспособлений и систем. В частности, данная статья затронет системы доступа, удаленного доступа использующие для аутентификации биометрические параметры человека. Данный способ аутентификации превосходит устаревшие методы паролей и носителей информации, которые могут быть потеряны, украдены или скопированы, так как идентификации подвергается личность человека — его индивидуальные характеристики. Биометрические системы доступа основаны на человеческих параметрах, которые всегда находятся вместе с ними, и проблема их сохранности не возникает. Потерять их почти невозможно. Также невозможна передача идентификатора третьим лицам.

В настоящее время идет активное развитие биометрических методов аутентификации, которые можно разделить на два класса: статические и динамические.

В свою очередь статические методы основаны на физиологических характеристиках человека, присутствующих от рождения и до смерти, находящиеся при нём в течение всей его жизни, и которые не могут быть потеряны, украдены и скопированы. А динамические методы биометрической аутентификации основываются на поведенческих характеристиках людей, которые основаны на характерных для подсознательных движений в процессе воспроизведения или повторения какого-либо обыденного действия.

Технологии аутентификации постоянно развиваются и то, что еще недавно было на экране какого-нибудь фантастического кино, сейчас можно увидеть в здании или офисе небольших компаний. Самой распространённой из «фантастических» систем аутентификации является аутентификация по отпечатку пальца. Универсальность этой технологии позволяет применять её в любых сферах и для решения любых и самых разнообразных задач, где необходима достоверная и достаточно точная идентификация пользователей. Данная технология пришла на замену морально устаревшей технологии аутентификации по электронному ключу. Принцип данной идентификации использует уникальность рисунка папиллярных узоров на пальцах

людей. Отпечаток, полученный с помощью сканера, преобразовывается в цифровой код, а затем сравнивается с ранее введенными наборами эталонов. Для получения сведений об отпечатках пальцев применяются специальные сканеры. Чтобы получить отчётливое электронное представление отпечатков пальцев, используют достаточно специфические методы, так как отпечаток пальца слишком мал, и очень трудно получить хорошо различимые папиллярные узоры. Обычно применяются три основных типа сканеров отпечатков пальцев: ёмкостные, прокатные, оптические. Самые распространенные и широко используемые это оптические сканеры, но они имеют один серьёзный недостаток. Оптические сканеры неустойчивы к муляжам и мертвым пальцам, а это значит, что они не столь эффективны, как другие типы сканеров.

Более эффективные системы используют аутентификацию по роговице, а также по сетчатке глаза человека. Однако, данные системы дороже своих аналогов, использующих для аутентификации отпечаток пальца. Соответственно данные системы могут позволить себе далеко не все социальные институты, которые заботятся о безопасности имущества и сотрудников. Но чем же так хороша аутентификация роговицы и сетчатки глаза? Радужная оболочка — тонкая подвижная диафрагма глаза с отверстием в центре; расположена за роговицей, между передней и задней камерами глаза, перед хрусталиком. Данная технология биометрической аутентификации личности использует уникальность признаков и особенностей радужной оболочки человеческого глаза, так как рисунок радужки очень сложен, это позволяет отобрать порядка 200 точек, с помощью которых обеспечивается высокая степень надежности аутентификации. Для сравнения, лучшие системы идентификации по отпечаткам пальцев используют 60-70 точек. Технология распознавания радужной оболочки глаза была разработана для того, чтобы свести на нет навязчивость сканирования сетчатки глаза, при котором используются инфракрасные лучи или яркий свет. Ученые также провели ряд исследований, которые показали, что сетчатка глаза человека может меняться со временем, в то время как радужная оболочка глаза остается неизменной. И самое главное, что невозможно найти два абсолютно идентичных рисунка радужной оболочки глаза, даже у близнецов.

Однако метод аутентификации по сетчатке глаза был разработан и получил применение в середине 50-х годов прошлого века. Для сканирования сетчатки используется инфракрасное излучение низкой интенсивности, направленное через зрачок к кровеносным сосудам на задней стенке глаза. Из полученного сигнала выделяется несколько сотен особых точек, информация о которых сохраняется в шаблоне. Сканеры для сетчатки глаза получили большое распространение для доступа к сверхсекретным объектам, поскольку обеспечивают одну из самых низких вероятностей

ошибки первого рода (отказ в доступе для зарегистрированного пользователя) и почти нулевой процент ошибок второго рода.

Довольно надежные способы аутентификации, которые годятся для защиты огромных корпораций с многомиллионными оборотами и сверхсекретными разработками. Но существуют еще способы аутентификации, превосходящие по надежности пароли и электронные ключи, широко использующиеся для безопасности в современных социальных институтах. Это такие способы аутентификации как: аутентификация по геометрии руки, аутентификация по геометрии лица и аутентификация по термограмме лица. Рассмотрим каждый из этих способов поближе.

В биометрическом методе аутентификации личности по геометрии руки используется форма кисти руки. Из-за того, что отдельные параметры формы руки не являются уникальными, приходится использовать несколько характеристик. Сканируются такие параметры руки, как изгибы пальцев, их длина и толщина, ширина и толщина тыльной стороны руки, расстояние между суставами и структура кости. Также геометрия руки включает в себя мелкие детали (например, морщины на коже). Проблема технологии: даже без учёта возможности ампутации, заболевание под названием «артрит» может сильно помешать применению сканеров. Системы аутентификации по геометрии руки широко распространены, что является доказательством их удобства для пользователей. Использование этого параметра привлекательно по ряду причин. Процедура получения образца достаточно проста и не предъявляет высоких требований к изображению. Размер полученного шаблона очень мал, несколько байт. На процесс аутентификации не влияют ни температура, ни влажность, ни загрязнённость. Подсчеты, производимые при сравнении с эталоном, очень просты и могут быть легко автоматизированы.

Биометрическая аутентификация человека по геометрии лица довольно распространенный способ идентификации и аутентификации. Техническая реализация представляет собой сложную математическую задачу. Обширное использование мультимедийных технологий, с помощью которых можно увидеть достаточное количество видеокамер на вокзалах, аэропортах, площадях, улицах, дорогах и других местах скопления людей, стало решающим в развитии этого направления. Для построения трёхмерной модели человеческого лица, выделяют контуры глаз, бровей, губ, носа, и других различных элементов лица, затем вычисляют расстояние между ними, и с помощью него строят трёхмерную модель. Для определения уникального шаблона, соответствующего определенному человеку, требуется от 12 до 40 характерных элементов. Шаблон должен учитывать множество вариаций изображения на случаи поворота лица, наклона, изменения освещённости, изменения выражения. Диапазон таких вариантов варьируется в зависимости от целей применения данного способа (для

идентификации, аутентификации, удаленного поиска на больших территориях и т. д.). Некоторые алгоритмы позволяют компенсировать наличие у человека очков, шляпы, усов и бороды.

А вот способ аутентификации по термограмме лица основан на исследованиях, которые показали, что термограмма лица уникальна для каждого человека. Термограмма получается с помощью камер инфракрасного диапазона. В отличие от аутентификации по геометрии лица, данный метод различает близнецов. Использование специальных масок, проведение пластических операций, старение организма человека, температура тела, охлаждение кожи лица в морозную погоду не влияют на точность термограммы. Из-за невысокого качества аутентификации, метод на данный момент не имеет широкого распространения.

Как можно заметить из вышперечисленного, все те методы намного совершеннее методов аутентификации, повсеместно используемых в нашей стране. Связано это в первую очередь с ценой самих систем аутентификации, которая значительно разнится от простой к сложной.

Но обзор систем аутентификации был бы не полным, если не упомянуть динамические методы аутентификации личности. К таким методам относится аутентификация по голосу и рукописному почерку.

Биометрический метод аутентификации по голосу, характеризуется простотой в применении. Данному методу не требуется дорогостоящая аппаратура, достаточно микрофона и звуковой платы. В настоящее время данная технология быстро развивается, так как этот метод аутентификации широко используется в современных бизнес-центрах. Существует довольно много способов построения шаблона по голосу. Обычно, это разные комбинации частотных и статистических характеристик голоса. Могут рассматриваться такие параметры, как модуляция, интонация, высота тона, и тому подобное. Основным и определяющим недостатком метода аутентификации по голосу — низкая точность метода. Например, человека с простудой система может не опознать. Важную проблему составляет многообразие проявлений голоса одного человека: голос способен изменяться в зависимости от состояния здоровья, возраста, настроения и так далее. Это многообразие представляет серьёзные трудности при выделении отличительных свойств голоса человека. Кроме того, учёт шумовой компоненты является ещё одной важной и не решенной проблемой в практическом использовании аутентификации по голосу. Так как вероятность ошибок второго рода при использовании данного метода велика (порядка одного процента), аутентификация по голосу применяется для управления доступом в помещениях среднего уровня безопасности, такие как компьютерные классы, лаборатории производственных компаний и так далее.

В свою очередь, метод биометрической аутентификации по рукописному почерку основывается на специфическом движении

человеческой руки во время подписания документов. Для сохранения подписи используют специальные ручки или восприимчивые к давлению поверхности. Этот вид аутентификации человека использует его подпись. Шаблон создается в зависимости от необходимого уровня защиты. Обычно выделяют два способа обработки данных о подписи: анализ самой подписи, то есть просто используется степень совпадения двух картинок; анализ динамических характеристик написания, то есть для аутентификации строится свертка, в которую входит информация по подписи, временными и статистическими характеристиками ее написания.

Но в мире систем аутентификации все чаще используется комбинированные биометрические системы аутентификации. Такие системы применяют различные дополнения для использования нескольких типов биометрических характеристик, что позволяет соединить несколько типов биометрических технологий в системах аутентификации в одной. Это позволяет удовлетворить самые строгие требования к эффективности системы аутентификации. Например, аутентификация по отпечаткам пальцев может легко сочетаться со сканированием руки. Такая структура может использовать все виды биометрических данных человека и может применяться там, где приходится форсировать ограничения одной биометрической характеристики. Комбинированные системы являются более надежными с точки зрения возможности имитации биометрических данных человека, так как труднее подделать целый ряд характеристик, чем фальсифицировать один биометрический признак.

#### **Использованные источники:**

1. Информационный портал «Wikipedia.org». Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Биометрические\\_системы\\_аутентификации](https://ru.wikipedia.org/wiki/Биометрические_системы_аутентификации)
2. Информационный портал «Habrahabr.ru». Режим доступа: <https://habrahabr.ru/post/126144/>
3. Информационный портал «Poliset.ru». Режим доступа: <https://polyset.ru/article/st031.php>

*Тохян С. Д.  
студент 2го курса  
факультет «Финансы и кредит»  
КубГАУ  
Дудник Т. А.  
научный руководитель  
Россия, г. Краснодар*

#### **ИНФОРМАЦИЯ И КОММУНИКАЦИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ**

*Аннотация. В статье рассматриваются информация и коммуникация как главное направление современного управления, его радикального усовершенствования и приспособления к современным условиям. Так же рассматривается внедрение информационного*

менеджмента в систему управления.

**Ключевые слова:** ИНФОРМАЦИЯ, ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС, ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА, КОММУНИКАЦИИ  
**INFORMATION AND COMMUNICATION MANAGEMENT**

**Annotation.** *The article considers information and communication as the main direction of modern management, radically improved education and adaptation to modern conditions. Also considers the implementation of information management in management system.*

**Key words:** INFORMATION, INFORMATION PROCESS, INFORMATION POLICY, COMMUNICATIONS

Главным направлением перестройки современного управления и его радикального усовершенствования, приспособления к современным условиям, стало массовое использование новейшей компьютерной и телекоммуникационной техники и формирование на ее основе высокоэффективных информационных технологий на рабочих местах пользователей.

Особое значение имеет внедрение информационного менеджмента, значительно расширяющее возможности использования компаниями информационных ресурсов. Развитие информационного менеджмента связано с организацией системы обработки данных и знаний, последовательного их развития до уровня интегрированных автоматизированных систем управления, охватывающих по вертикали и горизонтали все уровни и звенья управления.

В последние десятилетия в наиболее развитых странах на рабочих местах пользователей создаются информационные технологии так называемого третьего (высшего) уровня. Они охватывают полный информационный цикл - выработку информации (новых знаний), их передачу, переработку, использование для преобразования объекта, достижения новых более высших целей.

Информационные технологии третьего уровня на рабочих местах пользователей означают высший этап компьютеризации менеджмента, позволяют задействовать ЭВМ в творческом процессе, соединить силу человеческого ума и мощь электронной техники [5].

Полная интегрированная автоматизация рабочих мест предполагает охват следующих информационно-управленческих процессов: связь, сбор, хранение и доступ к необходимой информации, анализ информации, подготовка текста, поддержка индивидуальной деятельности, программирование и решение специальных задач управления.

Основные направления автоматизации рабочих мест пользователей заключаются в автоматизации процесса обмена информацией, включая учрежденческую АТС, электронную почту, средства Интернет, и т.д.

Таким образом информация в современных условиях является важнейшим ресурсом менеджмента.

Система управления функционирует благодаря взаимодействию управляющей и управляемой подсистем между собой и с внешней средой через каналы связи (прямой и обратный).

По каналам связи управляющая подсистема получает информацию и после ее обработки, исходя из целей управления и правил принятия (выработки) управленческих решений, формирует и передает в виде результатной информации управляющее воздействие.

Подчеркивая важность информационной составляющей процессов управления, специалисты в области информатики, говоря об управляющей системе, чаще всего употребляют понятия «информационная управляющая система», «информационная система управления», «информационная система».

В современных условиях принятие эффективных решений в области управления требует переработки больших объемов информации. Качественная неоднородность такой информации и сложность ее обработки в условиях оперативности получения требуют разделения функций по получению, передаче, хранению и обработке информации между человеком и техническими средствами, среди которых центральное место отводится вычислительным машинам.

Информация - это обозначение сведений, полученных из внешнего мира, и приспособление к ним наших чувств. Получение и использование информации является процессом приспособления к случайностям внешней среды и жизнедеятельности объекта в ней [1].

Информация - сведения об окружающем мире (объектах, явлениях, событиях, процессах и т.д.), которые уменьшают имеющуюся степень неопределенности, неполноту знаний, отчужденные от их создателя и ставшие сообщениями (выраженными на определенном языке в виде знаков, в том числе и записанными на материальном носителе), которые можно воспроизводить путем передачи людьми устным, письменным или другим способом (с помощью условных сигналов, технических средств, вычислительных средств и т.д.). Из этого определения следует:

- информация - это не любые сведения, она несет в себе нечто новое, уменьшающее имеющуюся неопределенность;

- информация существует вне ее создателя, это отчужденное от ее создателя знание (знание - отражение действительности в мышлении человека);

- информация становится сообщением, так как она выражена на определенном языке в виде знаков;

- информация может быть записана на материальном носителе (сообщение является формой передачи информации);

- информация доступна для воспроизведения без участия автора, она передается в каналы общественной коммуникации [3].

Информация - это совокупность закодированных сведений, необ-

ходимых для принятия решений и их реализации. По степени стабильности информацию делят на условно-постоянную и переменную. К условно-постоянной информации относятся данные, которые в течение длительного времени не меняются. По использованию в процессах управления вся информация делится на нормативную, справочную, плановую, оперативно-производственную, отчетную и аналитическую. По технологии решения экономических задач в системах управления различают входную, промежуточную и выходную информацию.

Информационный процесс — это осуществление всей совокупности следующих элементарных информационных актов: прием или создание информации, ее хранение, передача и использование.

Информационная система — это совокупность механизмов, обеспечивающих полное осуществление информационного процесса [4].

Для эффективного управления организацией необходима достоверная информация. Отсутствие информации вызывает информационную потребность - осознанное понимание различия между индивидуальным знанием о предмете и знанием, накопленным обществом.

Когда говорят об информации, то упоминают ряд ее свойств. Информация достоверна, если она не искажает истинного положения дел. Информация адекватна, если с помощью полученной информации об объекте, процессе или явлении создается определенного уровня соответствия их образ. Информация полна, если ее достаточно для понимания и принятия решений. Информация выражена кратко и четко, если она не содержит в себе ненужных сведений. Информация ясна и понятна, если она выражена языком, на котором говорят те, кому она предназначена. Информация своевременна (оперативность информации), если она не потеряла актуальности и несет в себе сведения, необходимые в данный момент для понимания и принятия решений [2].

Кроме того, информацию можно оценивать. Под ценностью информации понимаются мера расширения совокупности сведений, которыми располагает потребитель при ее получении и интерпретации, степень снижения состояния неопределенности [6, С.29].

Информационное обеспечение менеджмента представляется, прежде всего, экономической информацией. Она определяется как совокупность сведений, отражающих социально-экономические процессы, и ключевых руководителей для управления этими процессами и коллективами людей в производственной и непроизводственной сферах. Экономической информации присущи следующие отличительные признаки:

- большие объемы;
- многократное повторение циклов получения и преобразования информации в установленные временные периоды (месяц, квартал, год и т.д.);
- многообразие источников и потребителей экономической

информации;

- значительный удельный вес рутинных процедур при обработке экономической информации [8].

Экономическую информацию обычно классифицируют по расположению источника информации (внешняя и внутренняя) и по предназначению. К внешней информации относится:

- информация о рынке, конкурентах, поставщиках;
- макроэкономическая информация;
- внешняя финансовая информация;
- институциональная информация.

К внутренней информации относятся данные о производстве, трудовых ресурсах, финансах и т.п. Принято считать, что организации используют информацию в следующих целях:

- для создания возможности функционировать;
- для снижения риска и уменьшения неопределенности;
- для получения власти и средств воздействия на других (организацию можно рассматривать как совокупность групп влияния, борющихся за ресурсы);
- для контроля и оценки производительности и эффективности организации.

В любой организации можно выделить следующие формы представления знаний: индивидуальное и общественное, неявное (личностное) и явное (эксплицитное). Носителями неявного знания являются сотрудники организации, явное знание формально задано в инструкциях, правилах, процедурах и т.п. Соотношение явного и неявного знаний в организации определяет степень ее формальности, ориентации в ее деятельности "на персонал" или на "нормы и правила".

Информация различается по трем основным видам:

1. Стратегическая информация. Данная информация, необходима на длительное время. К ней относят информацию, которая отражает существующие тенденции в регионах, в странах и конкурирующих хозяйственных структурах.

2. Тактическая информация. С ее помощью определяют наилучшие средства достижения стратегических целей, изучаются проблемы и пути их решения. Кроме того, она является результатом ведения постоянного наблюдения за внешней средой.

3. Оперативная информация направлена на преодоление препятствий и ограничений при реализации стратегической и тактической информации [6].

Таким образом информация является центральным звеном в связующих процессах управления. Значимость связующих процессов определяется тем, что посредством их осуществляется взаимосвязь общих функций управления.

Коммуникация - это обмен информацией, на основе которого

руководство получает информацию, необходимую для принятия эффективных решений, и доводит принятые решения до сотрудников организации. Если коммуникации налажены плохо, решения могут оказываться ошибочными, люди могут неверно понимать, чего же хочет от них руководство, или, наконец, от этого могут страдать межличностные отношения. Эффективностью коммуникаций часто определяется качество управленческих решений и то, как они в действительности будут реализованы.

Почти невозможно переоценить важность коммуникаций в управлении. Едва ли не все, что делают руководители, чтобы облегчить организации достижение ее целей, требует эффективного обмена информацией. Если люди не смогут обмениваться информацией, они не сумеют работать вместе, формулировать цели и достигать их. Однако коммуникации - это сложный процесс, состоящий из взаимозависимых шагов. Каждый из этих шагов нужен для того, чтобы сделать мысли одного человека понятными другому лицу.

Именно потому, что обмен информацией встроен во все основные виды управленческой деятельности, коммуникации называют связующим процессом. При рассмотрении коммуникационного процесса необходимо учитывать, что в условиях человеческого общения важно не только то, как информация передается, но и то, как формируется, уточняется, развивается.

Среда, в которой функционирует предприятие, пронизана сложной системой коммуникаций. Фирма контактирует со своей клиентурой, банками, страховыми компаниями, производителями товаров и услуг, различными контактными аудиториями. Причем эти связи носят разнонаправленный и пересекающийся характер [7].

Коммуникации выполняют следующие функции:

1. Информативная - передача истинных или ложных сведений.
2. Интерактивная (побудительная) - организация взаимодействия между людьми, например, согласование действий, распределение функций, влияние на настроения, убеждения, поведение собеседника путем использования различных форм воздействия: внушение, приказ, просьба, убеждение.
3. Перцептивная функция - восприятие друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.
4. Экспрессивная - возбуждение или изменение характера эмоциональных переживаний [9, С.25].

Организационные коммуникации - это совокупность коммуникаций, строящихся на основе общения, опосредованного информацией о самой организации, ее целях и задачах.

Внешние коммуникации - это коммуникации между организацией и средой. Факторы внешней среды очень сильно влияют на деятельность организации. От этих факторов зависят коммуникационные потребности

организации. Если бы нужно было проанализировать, о чем говорят, пишут и читают в действительности люди в организации, основное внимание пришлось бы сосредоточить на каких-то вопросах, которые связаны с потребностями информационного взаимодействия с внешним окружением, которое влияет или будет влиять на организацию.

Организации пользуются разнообразными средствами для коммуникаций с составляющими своего внешнего окружения. С имеющимися и потенциальными потребителями они общаются с помощью рекламы и других программ продвижения товаров на рынок. В сфере отношений с общественностью первостепенное внимание уделяется созданию определенного образа, имиджа организации на местном, общенациональном или международном уровне. Организациям приходится подчиняться государственному регулированию и заполнять в этой связи пространственные письменные отчеты. В своих ежегодных отчетах любая компания сообщает информацию по финансам и маркетингу, а также приводит сведения о своем размещении, возможностях карьеры, льготах и т.п. Используя лоббистов и делая взносы в пользу разных политических групп, комитетов, организация пытается влиять на содержание будущих законов и постановлений. Организация, где есть профсоюз, должна поддерживать связь с законными представителями лиц, работающих по найму. Если профсоюз в данной организации отсутствует, она может общаться со своими работниками ради того, чтобы профсоюз не появился [10].

Это лишь немногие примеры из всего разнообразия способов реагирования организации на события и факторы внешнего окружения.

Информация перемещается внутри организации с уровня на уровень в рамках вертикальных коммуникаций. Она может передаваться по нисходящей, т.е. с высших уровней на низшие. Таким путем подчиненным уровням управления сообщается о текущих задачах, изменении приоритетов, конкретных заданиях, рекомендуемых процедурах и т.п. Например, вице-президент по производству может сообщать управляющему заводом (руководителю среднего уровня) о предстоящих изменениях в производстве продукта. В свою очередь, управляющий заводом должен проинформировать подчиненных ему руководителей об особенностях готовящихся изменений.

Помимо обмена по нисходящей, организация нуждается в коммуникациях по восходящей. Передача информации с низших уровней на высшие может заметно влиять на производительность. Коммуникации по восходящей, т.е. снизу вверх, также выполняют функцию оповещения верха о том, что делается на низших уровнях. Таким путем руководство узнает о текущих или назревающих проблемах и предлагает возможные варианты исправления положения дел. Последняя управленческая инновация в коммуникациях по восходящей - это создание групп из рабочих, которые

регулярно, обычно на один раз неделю, собираются для обсуждения и решения проблем в производстве или обслуживании потребителей. Это группы, получившие название кружков качества. Обмен информацией по восходящей обычно происходит в форме отчетов, предложений и объяснительных записок [9].

Коммуникационный процесс - это обмен информацией между двумя или более людьми. Основная цель коммуникационного процесса - обеспечение понимания информации, являющейся предметом общения, т.е. сообщения.

Коммуникационная политика предприятия - это курс действий предприятия, направленный на планирование и осуществление взаимодействия фирмы со всеми субъектами системы на основе использования комплекса средств коммуникаций, обеспечивающих стабильное и эффективное формирование спроса и продвижение товаров и услуг на рынки с целью удовлетворения потребностей покупателей и получения прибыли [11].

Коммуникации в зависимости от конечной цели могут быть разделены на два вида:

- 1) коммуникации, связанные с разработкой, созданием, совершенствованием товара и его поведением на рынке;
- 2) коммуникации, связанные с продвижением товара [7].

Коммуникации, связанные с разработкой, созданием и совершенствованием товара нацелены главным образом на обеспечение эффективного взаимодействия всех субъектов системы, целью которого является создание пользующегося спросом товара [6].

Продвижение осуществляется с помощью механизма информирования, воздействия, убеждения и стимулирования покупателей, вовлечения их в процесс покупки, купли-продажи. Механизм продвижения приводится в действие с помощью комплексного инструментария, в состав которого входят: реклама, стимулирование сбыта, формирование общественного мнения, брендинг. Продвижение может быть организовано путем использования одного или, что чаще встречается, совокупности инструментов. Среди важнейших адресатов коммуникаций, на работу с которыми направлена коммуникационная политика, можно выделить следующих:

1. Сотрудники самой фирмы. Достижение поставленных перед ней целей в огромной степени зависит от того, насколько руководство достигло взаимопонимания с персоналом, насколько сотрудники мотивированы, какой психологический климат царит в коллективе. Наиболее часто используемыми средствами коммуникаций в данном случае являются: материальные стимулы результатов работы, система продвижения по службе, система привилегий, конкурсы среди сотрудников, спонсорство.

Ожидаемая фирмой ответная реакция выражается в улучшении

отношения сотрудников к своей работе и фирме в целом, творческое отношение к труду, достижение благоприятного морально-психологического климата и т.д.

2. Действительные и потенциальные потребители (целевой рынок) — важнейший адресат комплекса коммуникаций. Система коммуникаций с целевым рынком отличается чрезвычайным разнообразием форм, средств и инструментов. Желаемая с точки зрения предприятия ответная реакция может существенно отличаться, в зависимости от конкретной маркетинговой ситуации. В конечном же итоге, — это вполне естественно — приобретение продукта, предлагаемого фирмой — источником (отправителем) коммуникаций.

3. Посредники. В их число входят торговые посредники, а также лица и фирмы, способствующие выполнению отдельных маркетинговых функций (например, агентства маркетинговых исследований, рекламные агентства и т.д.). Особенностью данного адресата коммуникаций является то, что посредник (например, рекламное агентство) может быть промежуточным звеном в коммуникации фирмы с целевым рынком и контактными аудиториями.

Средствами коммуникаций в адрес посредников являются реклама, система скидок, совместная реклама, конкурсы, пропаганда и т.д. Ожидаемая реакция - деловое партнерство в атмосфере взаимопонимания и взаимопомощи в осуществлении маркетинговых мероприятий.

4. Контактные аудитории в силу определенных условий влияют на успех фирмы. Основными средствами коммуникаций могут быть пропаганда, реклама, спонсорские мероприятия, участие в решении социальных проблем города, региона и т.д. В качестве ответной реакции контактных аудиторий фирма ожидает содействия ее деятельности, формирование и поддержание положительного имиджа фирмы или, по крайней мере, отсутствие противодействия.

5. Производители товаров и услуг — предприятия, предоставляющие товары и услуги (по размещению, питанию, транспортному обслуживанию и т.д.). В качестве инструментов коммуникационного воздействия могут использоваться реклама, пропаганда. Ожидаемая ответная реакция — деловое сотрудничество на взаимовыгодных условиях.

6. Органы государственной власти и управления (как законодательные, так и исполнительные). Для установления и поддержания взаимоотношений с ними могут быть использованы: лоббирование, участие в общегосударственных программах (экономических, экологических, культурных), презентации, участие в выставках и т.д. Желаемая ответная реакция — установление режима наибольшего благоприятствования деятельности предприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ.- М.: Экономика,

2013.- 320 с.

2. Веснин В.Р. Основы менеджмента: Учебное пособие. - М.: Институт международного права и экономики, 2012.- 384 с.
3. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: Учебник.- 3-е изд.- М.: Фирма "Гардарика", 2007.
4. Гвишиани Д.М. Организация и управление.- 4-е изд., перераб.- Изд-во МГТУ им. Н.Э.Баумана, 2012.- 332 с.
5. Глухов В.В. Основы менеджмента.- С.Петербург: Спец. литература, 2012.- 380 с.
6. Джурабаев К.Т., Гришин А.Т., Джурабаева Г.К. Производственный менеджмент.- М.: Изд-во «КноРус», 2011.- 406 с.
7. Ильенкова С.Д. Производственный менеджмент.- М.: ЮНИТИ, 2013.- 443 с.
8. Комаров М.А. Менеджмент.- М.: ЮНИТИ, 2010.- 280 с.
9. Обер-крис Дж. Управление предприятием. Классика менеджмента.- М.: Сирин, 2012.- 256 с.
10. Питер Э.Лэнд. Менеджмент - искусство управлять.- М.: ИНФРА-М, 2009.- 144 с.
11. Шипунов В.Г., Кишкель Е.И. Основы управленческой деятельности, управление персоналом, управленческая психология, управление на предприятии: Учебник.- М.: Высшая школа, 2010.- 304 с.

#### REFERENCES

1. I. Ansoff Strategic management / Ed. from English.- М.: Economics, 2013.- 320 p.
2. Vesnin V. R. Basis of management: textbook. - М.: Institute of international law and Economics, 2012.- 384 p.
3. Vikhansky O. S., Naumov A. I. Management: human, strategy, organization, process: the Textbook.- 3-e Izd.- М.: Gardarika, 2007.
4. Gvishiani D. M. Organization and management.- 4-e Izd., revised. - Izd-vo MGTU im. N. Uh.Bauman, 2012.- 332 p.
5. Glukhov V. V. osnovy of management.- St. Petersburg: Spets. literature, 2012.- 380 S.
6. Juraboev K. T., Grishin, A. T., G. K. dzhurabayev Production of me-nagement.- М.: Izd.-in "KnoRus", 2011.- 406 S.
7. Ilyenkov D. Production management.- М.: YUNITI, 2013.- 443 p.
8. Komarov M. A. Management.- М.: YUNITI, 2010.- 280 p.
9. Chief Chris George. The management of the enterprise. Classic management.- Moscow: Sirin, 2012.- 256 p.
10. Peter E. Land. Management - the art of control.- М.: INFRA-M, 2009.- 144 p.
11. Shipunov, V. G., E. I. Kickel the Basics of management, personnel management, management psychology, management: Textbook.- М.: Higher school, 2010.- 304 p.

Тохян С. Д.  
студент 2го курса  
факультет «Финансы и кредит»  
КубГАУ  
Дудник Т. А.  
научный руководитель  
Россия, г. Краснодар

## РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ

*Аннотация.* В статье рассматривается малый бизнес как один из важнейших элементов, влияющих на устойчивость экономики и политической ситуации в стране. Приведены данные о количестве российских малых предприятий и структуре малого бизнеса. Перечислены основные барьеры на пути развития малого предпринимательства. В настоящее время со стороны государства разрабатывается и совершенствуется программа поддержки малого бизнеса.

**Ключевые слова:** МАЛЫЙ БИЗНЕС, РЕГУЛИРОВАНИЕ, РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

## STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

*Annotation.* In the article the small business is considered like one of the most important elements influencing on the steadiness of economics and political situation in the country. The data about the amount of small Russian enterprises and the structure of small business are given here. The basic barriers on the way of development of the small business are enumerated in the article. At present the program of support of the small business is worked out and improved on the government's part.

**Key words:** SMALL BUSINESS, REGULATION, MARKET ECONOMY.

Существует четко сложившееся общепринятое в мировой практике представление о месте малого бизнеса в структуре развитых экономических систем и о принципах административно-правового его регулирования. Вместе с тем типовая модель общественно-правовых отношений, связанных с функционированием малого бизнеса, существенно дифференцирована по разным национальным экономическим системам.

Трудности становления малого бизнеса в Российской Федерации были обусловлены в значительной мере историческим прошлым страны. Отсутствуют опыт и преемственность в ведении малого бизнеса.

Но следует признать, что значительная часть россиян проявляет определенную решительность и смелость, становясь малыми предпринимателями.

В соответствии с российским законодательством к субъектам малого предпринимательства в России относятся потребительские кооперативы и

коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства<sup>89</sup>.

В ноябре 2014 года Росстат опубликовал итоги сплошного обследования субъектов малого и предпринимательства за 2013 год, которые выглядят следующим образом:

Таблица 1

Данные по юридическим лицам

<i>Юридические лица</i>	<i>Среднее количество работающих человек</i>	<i>Средняя ежегодная выручка на одно предприятия, млн. руб.</i>
<i>Среднее предприятие</i>	101	283
<i>Малое предприятие</i>	32	60
<i>Микро-предприятие</i>	4	5,6

Таблица 2

Данные по индивидуальным предпринимателям

<i>Индивидуальный предприниматель</i>	<i>Среднее количество работающих человек</i>	<i>Средняя ежегодная выручка на одно предприятия, млн. руб.</i>
<i>Среднее предприятие</i>	101	500
<i>Микропредприятие</i>	2	1,4

В современные дни государственное воздействие на экономику усиливается, и эта тенденция характерна для большей части стран с развитой экономикой.

Необходимость государственного вмешательства в деятельность малого бизнеса имеет разное объяснение в экономической и юридической литературе. Важно обратить внимание на необходимость охраны частных и публичных интересов.

Именно совмещение частных и публичных интересов для реализации задач государственного регулирования - одна из важнейших целей такого регулирования.

Чаще всего государственное регулирования раскрывается через категорию «деятельность». Значит, государственное регулирование малого бизнеса можно охарактеризовать как управленческую деятельность государства, которую реализуют уполномоченные органы, и которая

<sup>89</sup> СЗ РФ. - 2007. - № 31. - Ст. 4006.

направлена на урегулирование экономических взаимоотношений в предпринимательской сфере для охраны частных и публичных интересов участников этих отношений.

При рассмотрении таких понятий как «государственное регулирование», «государственное управление» и «государственное воздействие», следует подчеркнуть, что первый термин более узкий, чем два последующих.

Государственное регулирование малого бизнеса подразделяется на два вида: прямой и косвенный.

Под прямым контролем подразумевается финансовый, экологический, санитарный и пожарный контроль, а также контроль над качеством и сертификацией продукции.

Косвенный контроль состоит из системы льгот и налогов, особой ценовой политики, регулирования занятости населения, профессиональной подготовки и переподготовки, информационного обеспечения и создания развитой инфраструктуры.

Вмешательство государства в малый бизнес, прежде всего, обусловлено<sup>90</sup>:

1. Предотвращением экологических катастроф и решением экологических проблем;
2. Защитой малого бизнеса от криминализации;
3. Предупреждением экономических кризисов;
4. Контролем за расходованием национальных ресурсов;
5. Социальной защитой наименее обеспеченных слоев населения.

Такие эксперты, как И.М. Бортник, О.Г. Ломакина, В.Л. Корочкин считают, что отношения между государством и участниками малого бизнеса носят партнерский характер.

Но это верно только отчасти, так как государство - это властная структура, поэтому все субъекты предпринимательской деятельности вынуждены подчиняться воле государства, которое, в свою очередь, тоже является субъектом предпринимательства, следовательно, возникает конкурентная борьба.

Но при этом государство и участник малого бизнеса взаимозависимо друг от друга и как бы дополняют друг друга в решении общих задач.

Можно выделить следующие задачи государственного регулирования предпринимательства<sup>91</sup>:

1. защита окружающей среды;

<sup>90</sup> Гриценко Г. Основные направления государственной поддержки малого предпринимательства // АПК: экономика, упр., 2013. №1

<sup>91</sup> Владимирова С. В., Лоскутова М. В. Программно-целевой подход к созданию системы государственной поддержки малого предпринимательства в регионе // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №1.

2. сглаживание экономического цикла;
3. поддержание нормального уровня занятости населения;
4. охрана жизни и здоровья граждан;
5. обеспечение конкуренции на рынке;
6. содействие и развитие малого бизнеса;
7. меры по защите прав предпринимателей.

При анализе задач государственного регулирования малого бизнеса видно, что государственное регулирование необходимо всем участникам предпринимательской деятельности.

Государственное регулирование малого бизнеса не только обеспечивает охрану публичных и частных интересов, но и создает хорошие условия для развития предпринимательства.

В настоящее время концепция государственной политики Российской Федерации в отношении малых форм предпринимательства основана на признании важной роли малого бизнеса в устойчивом развитии национальной экономики и на отнесении государственной поддержки малых предприятий к числу первоочередных задач государства.

Цели государственной политики в области развития малого предпринимательства в России обозначены в Федеральном законе от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»:

**развитие субъектов малого предпринимательства** в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;

**обеспечение благоприятных условий** для развития субъектов малого предпринимательства;

**обеспечение конкурентоспособности** субъектов малого предпринимательства;

**оказание содействия** субъектам малого предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;

**увеличение количества** субъектов малого предпринимательства;

**обеспечение занятости** населения и развитие самозанятости;

**увеличение доли** производимых субъектами малого предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;

**увеличение доли уплаченных** субъектами малого предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

В соответствии с указанным Законом в России предусматриваются следующие меры государственной поддержки малого бизнеса:

**специальные налоговые режимы**, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;

**упрощенные способы ведения бухгалтерского учета**, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность и упрощенный порядок ведения кассовых операций для малых предприятий;

**упрощенный порядок** составления субъектами малого и среднего предпринимательства статистической отчетности;

**льготный порядок расчетов** за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства государственное и муниципальное имущество;

**особенности участия субъектов** малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в осуществлении закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд;

**меры по обеспечению прав** и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении государственного контроля (надзора);

**меры по обеспечению** финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

**меры по развитию инфраструктуры** поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

В качестве инструментов реализации государственной политики по развитию малого предпринимательства выступают федеральные, региональные и муниципальные программы поддержки малых предприятий.

В процессе анализа нормативно-правового и организационного обеспечения функционирования малых предприятий нами были выявлены основные элементы отечественной системы государственной поддержки малого предпринимательства:

**Законодательные акты**, регламентирующие и регулирующие деятельность малых предприятий.

**Целевые программы**, направленные на поддержку и развитие малого предпринимательства.

**Совокупность государственных, негосударственных, общественных институциональных структур**, обеспечивающих реализацию государственной политики в отношении малого предпринимательства, осуществляющих регулирование в сфере малого бизнеса, управление инфраструктурой поддержки и ответственных за развитие малых форм хозяйствования.

Изучив подробнее сущность государственного регулирования, можно сделать вывод, что государственное регулирование - это комплекс мер законодательных, исполнительных и судебных органов власти, осуществляемых на основе нормативно-правовых актов, в целях стабилизации существующей социально-экономической системы.

В Российской Федерации процесс экономической трансформации длится уже четверть века, однако, малый и средний бизнес находятся на раннем этапе развития.

Несмотря на то, что в нашей стране насчитывается около шести миллионов малых и средних предприятий, и теоретически ситуация выглядит динамичной по сравнению с серединой 90-х годов прошлого столетия, такого рода бизнес обеспечивает работой лишь 25 % населения, а, дефакто, более 4 миллионов фирм состоят лишь из одного сотрудника - самого владельца.

Процент от малого бизнеса в России недостаточен для успешного функционирования экономической деятельности. Так, например, на тысячу россиян приходится шесть малых предпринимателей, тогда как в Европейском Союзе этот показатель в пять раз выше.

Вклад малого и среднего бизнеса в российский ВВП невелик и составляет 23,6 % (такие данные были получены в ходе исследования, проведенного компанией Aog1 и общественной организацией «Опора России»), в то время как нормальной принято считать экономику, в которой эта цифра превышает 60 %<sup>92</sup>.

В России фактически отсутствует поддержка со стороны государства для предпринимателей в сфере малого бизнеса, хотя власти следовало бы уделить данному вопросу больше внимания: это самый активный и предприимчивый слой населения - они не ждут социальной помощи от государства и, к тому же, обеспечивают рабочими местами трудоспособный слой населения.

Важной проблемой развития малых предприятий является недостаток финансовых ресурсов. Решением этого вопроса могла бы стать программа поддержки малого бизнеса, но банки не спешат давать займы предприятиям в малой сфере и запускать программы льготного кредитования.

В первую очередь это обусловлено проблемой отсутствия значимой собственности. Большая часть компаний в сфере малого бизнеса прекращают свою деятельность уже в первый год после появления на рынке, вследствие чего возникает проблема неплатежеспособности предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, к сожалению, на данном этапе государственное регулирование предпринимательской деятельности в нашей стране не развито на должном уровне, и для успешного функционирования экономических процессов необходимо программы государственного контроля и поддержки малого бизнеса.

**Таким образом,** повышенное внимание к проблеме развития в стране предпринимательства обусловлено пониманием того, что именно оно (предпринимательство) во многом способствует формированию конкурентной среды, созданию и внедрению инноваций, обеспечению

---

<sup>92</sup> Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.nisse.ru/business/article/article\\_1756.html?effort=1](http://www.nisse.ru/business/article/article_1756.html?effort=1) (Дата обращения: 06.05.2015)

занятости населения, стабильности налоговых поступлений, позволяет реализовать предпринимательский потенциал населения и т. п.

Однако практика показывает, что, несмотря на определенные усилия властей всех уровней, количество малых предприятий в Российской Федерации за период с 1999 г. увеличилось всего на 10 %, а их удельный вес в общем числе предприятий немногим превысил 40 %-ю отметку, доля малого бизнеса в формировании валового внутреннего продукта (ВВП) страны не превышает 20 %, а в общей занятости населения - чуть более четверти.

Учитывая огромную роль малого предпринимательства в экономике развитых стран, правительство Российской Федерации должно усиленно работать над усовершенствованием мер государственной поддержки малого предпринимательства.

В каждой стране роль и место государства в экономической сфере определяется по-разному, в зависимости от эффективности применяемых мер и средств государственного регулирования, с помощью которых решаются те или иные социально-экономические задачи.

#### **Использованные источники:**

1. Владимирова С. В., Лоскутова М. В. Программно-целевой подход к созданию системы государственной поддержки малого предпринимательства в регионе// Социально-экономические явления и процессы. 2013. №1.
2. Гриценко Г. Основные направления государственной поддержки малого предпринимательства // АПК: экономика, упр., 2013.№1
3. Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.nisse.ru/business/article/article\\_1756.html?effort=1](http://www.nisse.ru/business/article/article_1756.html?effort=1) (Дата обращения: 06.05.2015)

#### **REFERENCES**

1. Gritsenko G. the Main directions of state support of small business // AIC: Economics, management., 2010.№1
2. The business climate in Russia: Index SUPPORT [Electronic resource]. - Access mode: [http://www.nisse.ru/business/article/article\\_1756.html?effort=1](http://www.nisse.ru/business/article/article_1756.html?effort=1) (reference date: 06.05.2015)
3. Vladimirov S. V., M. V. Loskutova program-target approach to the creation of a system of state support of small entrepreneurship in the region// Socio-economic phenomena and processes. 2012. No. 1

*Третьякова А.В.  
магистрант 2 курса  
факультет «Государственное управление  
и финансовый контроль»  
Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

## **К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ**

В статье рассматривается повышение эффективности управления муниципальной собственностью как основной фактор роста финансовой самостоятельности муниципальных образований. Проводится анализ основных причин низкой эффективности управления объектами муниципальной собственности. Предлагаются пути решения данной проблемы.

Ключевые слова: муниципальное образование, муниципальная собственность, управление муниципальной собственностью, эффективность управления.

*Tretyakova A.V.  
undergraduate  
2 course, faculty of public administration and financial control  
Financial university under the Government of the Russian Federation  
Russia, Moscow*

## **TO THE QUESTION OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF MUNICIPAL PROPERTY**

In article an increase of effective management of municipal property is considered as a major factor of growth of municipality's financial independence. The analysis of the main reasons for low effective management of objects of municipal property is carried out. Solutions of this problem are offered.

**Keywords:** municipality, municipal property, management of municipal property, management efficiency.

Муниципальная собственность представляет собой материальную основу, посредством которой органы местного самоуправления осуществляют решение вопросов местного значения. Несмотря на внушительный перечень объектов, которые, согласно Федеральному закону от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления» [7], могут входить в состав муниципальной собственности, большинство муниципальных образований на сегодняшний день являются дотационными [1, С.407]. Это свидетельствует о снижении самостоятельности и финансовой самодостаточности муниципальных образований.

Для повышения самостоятельности муниципальных образований необходим поиск и реализация внутренних резервов формирования собственных доходов. О необходимости поиска таких резервов говорилось в Бюджетном послании Президента РФ: «Органы местного самоуправления должны иметь достаточные и действенные стимулы для расширения собственной доходной базы бюджетов» [2].

Значительные резервы находятся в сфере неналоговых доходов, доля которых в среднем по стране составляет 10%. Наибольшую долю в них занимают доходы от использования муниципального имущества (50%), доходы от продажи материальных и нематериальных активов (20%) [4, С.89-90]. Одним из ключевых факторов недопоступления неналоговых доходов является низкая эффективность управления муниципальной собственностью. Во многих муниципальных образованиях зачастую муниципальные земли сдаются в аренду или продаются по очень низким ценам. Также очень часто муниципальное имущество находится в изношенном состоянии [1, С.407-408].

Существует множество различных причин низкой эффективности управления муниципальной собственностью. Первую группу причин целесообразно выделить в связи с тем, что их наличие четко подтверждается муниципальными программами: недостаточный уровень обеспечения объектов муниципальной собственности правоустанавливающими документами, наличие имущества, не предназначенного для решения вопросов местного значения [8].

Для решения данной группы проблем необходимо совершенствовать систему учета объектов муниципальной собственности, осуществлять кадастровые работы в отношении неоформленных земельных участков, провести регистрацию права собственности на них, осуществлять своевременный анализ использования имущества и оценки затрат на управление им, вовремя определять потребность в ремонтных работах, вовлекать в хозяйственный оборот неиспользуемые объекты, а также осуществлять постоянный контроль за своевременным и полным поступлением арендных и иных платежей.

Вторая группа причин связана с отсутствием комплексной системы показателей, а также законодательно закрепленных критериев эффективности управления муниципальной собственностью. В настоящее время эффективность деятельности органов местного самоуправления оценивается по показателям, утвержденным Указом Президента РФ от 28.04.2008 № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» [9]. Первоначальная редакция определила несколько показателей, характеризующих эффективность управления муниципальной собственностью: площадь земельных участков для строительства, продолжительность времени с момента принятия решения о строительстве

до получения разрешения на него, доля площади облагаемых земельных участков в общей площади территории. Однако в Указе Президента РФ от 14.10.2012 № 1384 «О внесении изменений в Указ Президента РФ от 28 апреля 2008 г. № 607» [10] существенно сократился перечень показателей. Теперь к таким показателям можно отнести лишь долю площади облагаемых земельных участков в общей площади территории, доля многоквартирных домов на земельных участках, поставленных на кадастровый учет, удовлетворенность населения деятельностью местной власти. Предложенный перечень показателей очень узок и сформирован только для городских округов и муниципальных районов.

Для решения данной группы проблем необходимо законодательно закрепить критерии эффективности. В качестве критериев эффективности управления муниципальным имуществом можно выделить [5, С.17-19]: проведение операций купли-продажи или сдачи в аренду на рыночных условиях, обеспечение поступления в местный бюджет максимальной суммы собираемых земельных и иных платежей, максимальное сохранение ценных природных ландшафтов, обеспечение экологического равновесия на территории муниципального образования. Относительно показателей эффективности необходимо выстроить комплексную систему, а также в нормативном порядке закрепить их перечень для различных типов муниципальных образований.

Третья группа причин связана с низким уровнем активного участия местных жителей в местном самоуправлении. Об этом свидетельствуют результаты социологического исследования Белгородской области [3, С.142], которые показали, что 20,85% опрошенных вообще не интересуются деятельностью мэра. Тем не менее, следует отметить, что именно население является главным «оценщиком» социальной эффективности деятельности органов местной власти. Это подтверждает опыт Германии: «эффективно именно такое местное самоуправление, в котором активно участвуют граждане, население» [6, С.35].

В подавляющем большинстве муниципальных образований проблема низкого уровня активности граждан обусловлена недостаточной открытостью деятельности местной власти, что порождает низкую осведомленность жителей о результатах ее работы [12].

Данные упомянутого Белгородского исследования также показывают, что существенная часть жителей хотела бы получать информацию о деятельности органов местной власти. Например, получать информацию через СМИ об исполнении депутатами наказов избирателей (40%), планах развития города (35%), антикоррупционных мерах (25%).

В этой связи органам местной власти для повышения эффективности управления необходимо выстроить систему регулярной «обратной связи» с населением. Практический опыт города Ярославля [11] подтверждает эффективность данного метода. В этом городе используются различные

социологические исследования с целью выявления мнения граждан по ключевым вопросам. Посредством проведения социологических опросов в Ярославле осуществляется диагностика социальных проблем, определяется стратегия принятия текущих управленческих решений и целевых программ. Общественное обсуждение сопровождает разработку и принятие нормативных правовых актов развития города. Кроме этого, по итогам социологического мониторинга формируется системная оценка деятельности местных органов власти. Внедренная практика позволила сформировать конструктивные формы участия граждан в местном самоуправлении, свести к минимуму скрытые конфликты интересов, улучшить социальную стабильность в городе. Именно поэтому целесообразно внедрять данную практику в других муниципальных образованиях.

Другим примером лучшей практики по активизации участия граждан в местном самоуправлении, является город Курск. Здесь граждане принимают активное участие в процессе управления муниципальным имуществом. Регулярно поступают письменные и устные обращения от местных жителей, благодаря которым удается выявлять бесхозные объекты, выморочное имущество. Кроме этого, постоянно поступают письма с предложениями о дальнейшем использовании того или иного объекта. При составлении планов приватизации также учитывается мнение населения [13].

Таким образом, для повышения эффективности управления муниципальной собственностью необходимо решить целый комплекс проблем. При этом активизация участия граждан в решении вопросов управления муниципальной собственностью могла бы сыграть решающую роль в этом процессе. Тесное взаимодействие местной власти с населением способствует принятию эффективных управленческих решений, соответствующих потребностям местных жителей.

#### **Использованные источники:**

1. Аничкова А.А. Пути повышения эффективности управления муниципальной собственностью [Электронный ресурс] / А.А. Аничкова // Проблемы Современной Экономики. - 2011. - №2. – С. 407-408. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/puti-povysheniya-effektivnosti-upravleniya-munitsipalnoy-sobstvennostyu/> (дата обращения: 08.05.2015).
2. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013-2015 гг. [Электронный ресурс]: [от 28 июня 2012 г.]. - Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/15786/> (дата обращения: 07.05.2015).
3. Заливанский Б.В. Муниципальные средства массовой информации в восприятии городского сообщества / Б.В. Заливанский // Власть. – 2013. - №5. – С.139-143.
4. Коротина Н.Ю. Возможности роста доходов муниципальных образований в Российской Федерации / Н. Ю. Коротина // Социум и власть. - 2013. - № 1. - С. 86-90.

5. Леви А.В. Эффективное управление муниципальной собственностью / А.В. Леви // Региональная экономика и управление. - 2011. - № 1. - С. 17-26.
6. Маркварт Э. Организация местного самоуправления в Германии и применимость немецкого опыта к российским реалиям / Э. Маркварт // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2011. - №2. – С.25-36.
7. Об общих принципах организации местного самоуправления. [Электронный ресурс]: [Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 03.02.2015)]. // Российская газета. - 08.10.2003. - № 202. – Режим доступа: URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_174900/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_174900/) (дата обращения: 11.05.2015).
8. Постановление Администрации Большесельского муниципального района [Электронный ресурс]: [от 8 ноября 2012 г.] // № 1179 - Режим доступа: [http://www.adm.yar.ru/power/mest/bselo-adm/mun\\_prog\\_zadaniya.html](http://www.adm.yar.ru/power/mest/bselo-adm/mun_prog_zadaniya.html) (дата обращения: 06.05.2015).
9. Указ Президента Российской Федерации [Электронный ресурс]: [от 28 апреля 2008 г.] // № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_136553/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_136553/) (дата обращения: 08.05.2015).
10. Указ Президента Российской Федерации [Электронный ресурс]: [от 14 октября 2012 г.] // № 1384 «О внесении изменений в Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 “Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов”» - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_136547/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_136547/) (дата обращения: 08.05.2015).
11. URL: [http://e-gorod.ru/pract/practics\\_main/List\\_and\\_Texts/Text\\_1\\_3\\_3.htm](http://e-gorod.ru/pract/practics_main/List_and_Texts/Text_1_3_3.htm) (дата обращения: 08.05.2015).
12. URL: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2007/2007-3/5/5.htm> (дата обращения: 08.05.2015).
13. URL: <http://www.kurskadmin.ru/news/1/kak-ocenit-effektivnost-upravleniya-municipalnym-imushchestvom.html> (дата обращения: 11.05.2015).

*Трофимов С.В.  
студент 3 курса  
факультет «Экономики и управления»  
Овчинникова И.В.  
научный руководитель  
Россия, г. Кемерово*

### **РЕЙДЕРЫ И РЕЙДЕРСКИЕ ЗАХВАТЫ**

Когда заходит речь о рейдерстве, то, как правило, используются военная терминология («захват», «атакующая сторона», «компания –

цель» и пр.), да и сам термин «рейдер» - исключительно военный. Рейдеры (англ. *raider*) — название крупных надводных военных кораблей, вспомогательных крейсеров, или переоборудованных специальным образом коммерческих судов, которые в одиночку или с малым сопровождением (не эскадрой) во время войны занимаются нарушением вражеских коммуникаций, топя транспорты и торговые суда. Характер действий военного рейдера позволил использовать этот термин и в экономике, где под рейдером, как правило, понимается лицо, осуществляющее неправовой перехват корпоративного контроля в компании, подвергшейся его атаке. Впрочем, это не единственное определение рейдера, их достаточно много.

К примеру, в многочисленных исследованиях посвященных рейдерству, под этим явлением понимается: получение контроля в самом широком смысле одним предприятием над другим методами как законными, так и незаконными; захват активов при помощи инициирования бизнес-конфликтов; недружественное поглощение имущества, земельных комплексов и прав собственности, которое осуществляется с использованием недостаточности правовой базы и с коррупционным использованием государственных, административных и силовых ресурсов; способ перераспределения собственности, который, по существу, является бандитским, а по форме облакаются в некие способы юридической процедуры. Список таких определений можно продолжить, однако у всех этих определений есть несколько общих признаков. Во-первых, цель рейдера – захват чужой собственности и/или корпоративных прав контроля. Во-вторых, действия рейдера по сути своей являются незаконными, даже если используемые им инструменты формально основаны на законе (обращения в суд, заявления в полицию и пр.). В третьих, рейдерство – это бизнес, т.е. захват, осуществляется не ради захвата, а ради коммерческой прибыли, в среднем составляющей 300 процентов.

**Условно рейдерство делится на три типа: черное, серое и белое.** «Черное» рейдерство – самая криминализованная разновидность этого явления. Используемые в данном случае методы всегда незаконны и нередко связаны с физическим насилием. Это может быть подкуп, шантаж, силовой вход на предприятие, подделка реестра акционеров и т. д. «Серое» рейдерство – это средний вариант, полукриминальный, часто связанный с подкупом, и с использованием внешне законных способов, но по сути недобросовестных и неправомερных. Наконец, «белое» рейдерство – наиболее распространено на Западе. В этом случае опытные рейдеры используют пробелы в законодательстве и корпоративном регулировании компании-жертвы себе во благо. При «белом рейдерстве» нередко используются забастовки, сговор с профсоюзами пр. Следует отметить, что «черное рейдерство» – явление, сопутствующее «эпохе первоначального накопления капитала» во всех странах при переходе к рыночному

капитализму. В Европе это явление было массовым в XVI-XVII веках, в эпоху «промышленных революций», а в США – в XIX веке.

В Европе и США, применительно к проблеме рейдерства используется более широкое определение – враждебное поглощение (hostile takeover). Враждебное поглощение, как и дружественное поглощение, относится к так называемым сделкам слияний и поглощений (Mergers&Acquisitions M&A). Как замечают многие эксперты, около 95% всех слияний и поглощений корпораций совершаются по обоюдному согласию сторон и без всякой шумихи, потому как не только деньги, но и рыночные котировки акций любят тишину. Такие поглощения называются дружественными. Слияния же дружественны по определению. При «враждебном поглощении» происходит попытка получения контроля над финансово-хозяйственной деятельностью или активами компании-цели, в условиях сопротивления со стороны руководства или ключевых участников компании-цели.

Кто такие же такие рейдеры? Условно их можно разделить на две большие группы – рейдеры профессиональные и рейдеры ситуационные. В целом, инициатором рейдерского захвата, обычно выступает крупная бизнес-структура. Нередко это успешная и крупная компания, не работающая на низкой марже. Профессиональные рейдеры ведут базу данных компаний, которые можно захватить. Они совершают захваты, как по собственной инициативе, так и по заказу клиентов. В них, нередко, работает интернациональный коллектив высокопрофессиональных специалистов. Это, как правило, люди, получившие хорошее образование, которые отлично разбираются в юриспруденции, психологии и, безусловно, современном законодательстве, а также отлично осведомлены о его недостатках. Однако, даже те компании, которые занимаются непосредственно торговлей и производством, тоже могут прибегнуть к такому методу в целях устранения конкурента. Таковые компании можно назвать ситуационными рейдерами. Они привлекают профессиональных рейдеров для разовых, но очень важных для них захватов. Часто встречаются такие заказчики, которые заказывают определенное предприятие только для того, чтобы его просто развалить и уничтожить.

#### **Использованные источники:**

1. Григорьева, В.В. Захват предприятий и защита от захвата / под редакцией В.В. Григорьева.-М: Дело, 2007-560с
2. Рейдерство, А.Ю. Федоров.

*Углицких О.Н., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»  
Ставропольский государственный аграрный университет  
Русанов Е.А.  
студент 3 курса  
факультет «Учетно-финансовый»  
Россия, г. Ставрополь*

### **СТРУКТУРА ВАЛЮТНОГО РЫНКА**

Аннотация: в данной статье рассматривается основное содержание валютного рынка, определены участники, функции, структура валютного рынка, приведена классификация валютных рисков.

Ключевые слова: валютный рынок; валюта; валютный курс; участники валютного рынка; функции валютного рынка.

Валютный рынок - это система финансовых взаимоотношений среди банков, а также среди банками и их покупателями по поводу купли-продажи зарубежной денежной единицы, ценных бумаг в денежной единице, в зависимости от имеющегося спроса и предложения.

Валюта - это денежные ресурсы зарубежных стран, национальные денежные средства, обслуживающие интернациональные операции, а кроме того межнациональные расчетные денежные единицы.

Валютный курс - это данная стоимость денежной единицы одного государства, выраженная в числе валютных единиц иного.

Сущность валютного рынка – многосторонняя, и содержит выработку главных направлений развития и применение денежных средств, разработку мер, нацеленных на результативное применение данных средств. Определенные тенденции валютного рынка в Российской Федерации устанавливает валютно-финансовая комиссия, которая принимает нормативно-законодательные акты в сфере регулирования валютными операциями и управления денежными ресурсами. Основным исполнительным органом валютного регулирования считается Центральный банк, а конкретными исполнителями уполномоченные коммерческие банки и прочие субъекты валютного рынка.

Рисунок 1 – участники валютного рынка и их мотивы.

Участники рынка	Сделки	Мотивы
Коммерческие банки	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Сделки для клиентов</li> <li>■ Торговля за собственный счет</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Проведение платежей</li> <li>■ Получение прибыли или выравнивание позиций по клиентским сделкам</li> </ul>
Предприятия (импортеры, экспортеры)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Покупка и продажа валюты</li> <li>■ Сделки для страхования валютных рисков</li> <li>■ Получение и предоставление кредита в инвалюте</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Платежи в иностранной валюте</li> <li>■ Создание надежной базы для калькуляции себестоимости, исключение валютных рисков</li> <li>■ Получение выгодных условий</li> </ul>
Центральные банки	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Покупка и продажа валюты</li> <li>■ Интервенции</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Платежи, инкассация чеков, учет векселей и т. п.</li> <li>■ Покупка-продажа валюты для поддержания валютных рынков, обеспечение их нормального функционирования</li> </ul>
Брокеры	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Посредничество при валютных и процентных сделках, установлении курсов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Получение прибыли в виде комиссионных или процентов от сделки</li> </ul>
Валютные Биржи	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Сделки для клиентов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Получение прибыли в виде комиссионных или процентов от сделки</li> </ul>

#### Функции валютного рынка:

1. Обеспечение оперативной реализации международных расчетов - это расчеты во внешней торговле, по туризму, услугам, индивидуальным переводам, предполагающие приобретение и реализацию иностранной денежной единицы.

2. Страхование валютных рисков - это мероприятия, нацеленные на сокращение валютного риска при совершении денежных операций.

3. Диверсификация валютных резервов — это хранение не в одной, а в нескольких валютах, а кроме того изменение набора денежных единиц с целью уменьшения риска.

4. Осуществление валютных интервенций — это вмешательство центрального банка страны на валютном рынке посредством купли-продажи иностранной валюты с целью влияния на курс собственной национальной валюты.

По степени воздействия на денежно-кредитную политику различают следующие виды валютных интервенций:

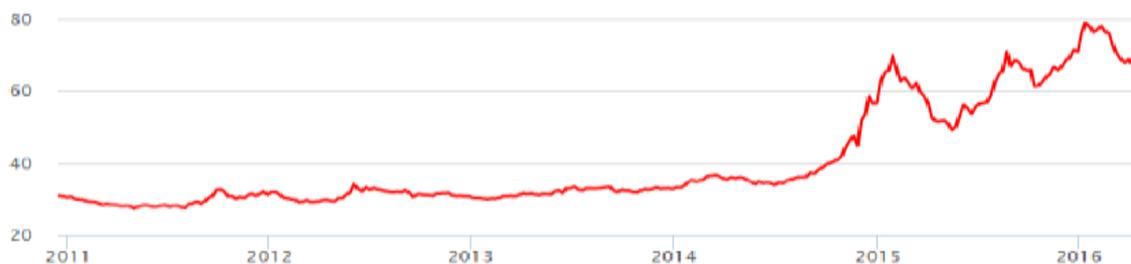
- 1) «стерилизованные»;
- 2) «нестерилизованные».

«Стерилизованные» валютные интервенции никак не проявляют значимого воздействия на денежно-кредитную политику, в том числе в части изменения объема денежной массы в обращении либо изменения процентных ставок. Наиболее трудные и обширно используемые «нестерилизованные» валютные интервенции вызывают такое изменение спроса и предложения на валютном рынке, которое приводит к значимым сдвигам в денежно-кредитной политике.

5. Получение прибыли от разницы в курсах валют — это прибыль от разницы в курсах валют, которую приобретают с помощью совершения спекулятивных валютных операций.

Проведя анализ валютного рынка, в частности курса валют, на примере доллара США, мы видим следующие данные (рисунок 2).

Рисунок 2 – Анализ курса валют за период 2011-2016гг.



Из рисунка мы видим, что в периоде с 2011 по 2014 года с долларом не происходило никаких существенных изменений, по отношению к рублю, он был на границе 40 рублей за 1 американский доллар, но к началу 2015 года, доллар подскочил до отметки 75 рублей, что повлекло за собой финансовый кризис. Отсюда вытекает такое понятие как валютный риск.

Валютный риск – это риск валютных издержек в процессе операции купли – продажи валют. Валютный риск, или риск курсовых потерь, сопряжен с интернационализацией рынка банковских операций, формированием общих компаний и банковских органов, и диверсификацией их деятельности и предполагает собой вероятность денежных издержек вследствие колебаний валютных курсов. При этом изменение курсов валют происходит в силу множественных условий, например: в связи с изменением внутренней стоимости денежных единиц, переливом денежных потоков из страны в страну, спекуляцией и т.д.

Валютный рынок требует от его участников значительного профессионализма, длительного прогнозирования экономических результатов, стремительного и четкого реагирования на конъюнктурные изменения.

Существует следующая классификация валютных рисков:

1) Операционный валютный риск - сопряжен с торговыми и валютными операциями по экономическому инвестированию и дивидендным платежам. В основном этот риск связан с возможностью недополучить доход либо понести потери вследствие изменения обменного курса.

2) Балансовый валютный риск – сопряжен с несоответствиями среди активов и пассивов, которые выражены в валютах различных государств.

3) Экономический валютный риск – связан с преобразованиями обменного курса на финансовое положение компании.

4) Скрытый валютный риск – связан с экспортом и импортом, когда идет расхождение обменного курса, а так же с компаниями или предприятиями, которые подвергаются собственным рискам.

5) Страховой валютный риск – связан с инвестициями в конкретной стране, а так же неконвертируемостью их национальной денежной единицы.

Таким образом, мы приходим к выводу, что структура валютного рынка – сложный механизм, в котором взаимодействует большое число звеньев экономики, а непосредственно сам валютный рынок является неотъемлемой составляющей экономики любого государства.

**Использованные источники:**

1. Васильева, И. П. Теоретические аспекты функционирования валютного рынка / И. П. Васильева // Финансовый бизнес. – 2009. - № 2. - С. 49 - 51.
2. Макконнелл К.Р. Экономикс: Учебник. – М.: Инфра — М, 2005.
3. Струченкова Т.В. Валютные риски: анализ и управление. – М.: Кнорус, 2010 г. – С. 217.

*Углицких О.Н., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

*Русанов Е.А.*

*студент 3 курса*

*факультет «Учетно-финансовый»*

*Россия, г. Ставрополь*

**ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ В РОССИИ**

Аннотация: в данной статье представлен процесс развития рынка драгоценных металлов в Российской Федерации, а так же рассмотрена структура нынешнего рынка драгоценных металлов России.

Ключевые слова: рынок драгоценных металлов, золото, рыночный механизм, функциональность.

Рынок драгоценных металлов - это область финансовых взаимоотношений среди соучастников сделок с физическими металлами. Финансовые взаимоотношения появляются на стадии поиска, добычи и обработки, а кроме того в области обращения - изготовление ювелирных изделий, применение ценных металлов в индустрии, медицине и торгово-экономической деятельности.

Первоначальные упоминания о рынке драгоценных металлов были зафиксированы в 1993 году в РФ с выходом указа президента РФ №2148 от 16 декабря 1993 года «О развитии рынка драгоценных металлов и драгоценных камней в Российской Федерации».

Российский рынок, возможно показать в виде первичного и вторичного рынков ценных металлов. Разделение рынка аргументировано специфичностью его функционирования, которая ориентируется составом соучастников и предметом сделок. Наиболее сформированы разделы первичного рынка. Данное высказывание подтверждается фактическим отсутствием проблем с реализацией продукта промышленной и перерабатывающей промышленности. На вторичном рынке наибольшее формирование приобрели межбанковский, оптовый и экспортный рынки.

Первичный рынок предполагает в себе 3 раздела: прямой внутренний, посреднический внутренний и прямой экспортный. Подобное разделение аргументировано возможностью соучастников рынка приобретать драгоценные металлы непосредственно напрямую у субъектов добычи и изготовления металлов. Его целью считается формирование стратегических и индустриальных резервов.

Главная задача вторичного рынка – формирование внутреннего спроса на драгоценные металлы. На сегодняшний день, внутреннее предложение абсолютно по всем типам металлов существенно превосходит спрос, что считается ключевой проблемой в формировании самого рынка и настойчиво требует скорого решения. В структуре вторичного рынка драгоценных металлов, возможно отметить следующие разделы: межбанковский, оптовый, розничный, биржевой и экспортный. Наиболее деятельно в структуре вторичного рынка формируется межбанковский рынок, субъектами которого выступают коммерческие банки и Банк России, а объектом – ценные сплавы в форме слитков и монет. На данном этапе с применением металлов могут проводиться всевозможные виды операций: кассовые операции, срочные операции, типа «своп», депозитные операции и т.д.

Стратегическая значимость драгоценных металлов в Российской экономике обуславливается устойчивостью спроса на эти ценности. Высочайшая ликвидность золотых активов на мировом рынке гарантируется паритетом меж 3-мя ведущими областями инвестиций денежных средств в :

- добычу и изготовление драгоценных металлов;
- изготовление ювелирных изделий и торговлю ими;
- финансовое обращение слитков из драгоценных металлов.

Базой данного паритета считается исторически образовавшаяся культура обращения драгоценных металлов на мировом рынке, предоставляющая абсолютно всем участникам юридически правильные операции сделок, огромный набор экономических инструментов с целью диверсификации инвестиций и понижения рисков, практически не лимитированный комплекс сервисных услуг.

Проведя исследования российского рынка драгоценных металлов на примере минерально-сырьевой базы золота, возможно сделать следующие заключения:

- Российская Федерация считается единственным в мире государством со значительной добычей золота (больше 200 тонн в год);
- Ресурсы россыпного золота рассредоточены практически в 4000 мелких объектах на огромной территории от Урала до Камчатки;
- Лишь 40 % добычи приходится на коренные месторождения с резервами, обеспечивающими ее нынешний уровень на 100 лет;
- Попутная добыча из комплексных руд составляет приблизительно 20 % и всецело находится от объема производства цветных металлов;

•Около 75 % минерально-сырьевого потенциала золота (резервы и прогнозные ресурсы) Российской Федерации располагается в неблагоприятных районах Сибири и Дальнего Востока, осуществление чего потребует крупных инвестиционных вложений.

Говоря о динамике цен на золото, то подробные данные можно увидеть на графике (рисунок 1).

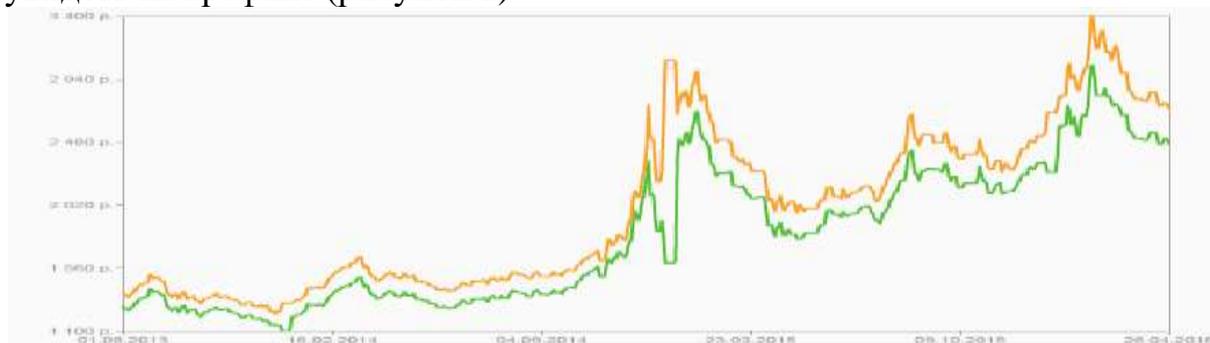
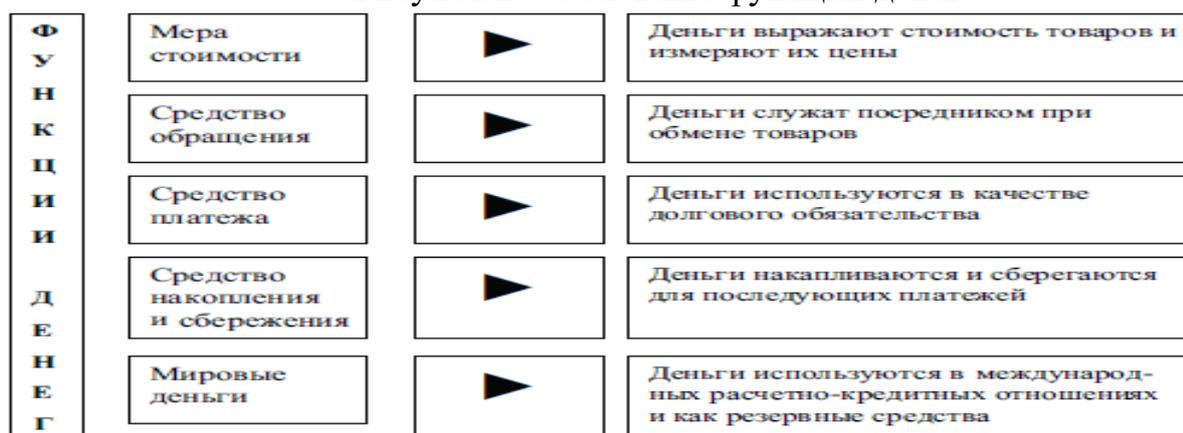


Рисунок 1 – Динамика цен на золото за период 2013-2016гг.

На данном графике мы видим, что золото не имеет постоянной цены, и всегда терпит изменения, как например на 1 полугодие 2014 года, цена составляла в районе 2000 тысяч рублей за 1 грамм золота, а на 2 полугодие 2014 года цена поднялась до 3 тысяч рублей за 1 грамм.

Говоря о функциях рынка драгоценных металлов, то основным звеном здесь выступает золото, оно обладает возможностью представления в качестве денежного актива, выполняющего несколько функций денег (рисунок 2); в качестве простого продукта, со своей себестоимостью изготовления, подвластного законам спроса и предложения, а кроме того спекуляции.

Рисунок 2 – Основные функции денег.



Как системное явление рынок драгоценных металлов допустимо рассматривать с 2-ух точек зрения: с функциональной и институциональной.

- С функциональной точки зрения рынок драгоценных металлов и драгоценных камней предполагает собою торгово-экономический центр, в котором сконцентрированы торговля ими и другие коммерческие и материальные сделки с данными активами.

- С институциональной точки зрения рынок драгоценных металлов предполагает собою комплекс специально уполномоченных банков, бирж драгоценных металлов.

Таким образом, мы приходим к выводу, что рынок драгоценных металлов предполагает собою систему, являющуюся составной частью финансового рынка. Тем не менее, в настоящее время рынок драгоценных металлов в Российской Федерации, возможно квалифицировать как формирующийся и обладающий значительным потенциалом для развития. Увеличение сферы участников, формирование инструментов финансового рынка на базе драгоценных металлов, увеличение активности банковского сектора, формирование спроса институциональных и частных инвесторов будут содействовать его действительному развитию.

#### **Использованные источники:**

1. Галлямова А.З. Драгоценные металлы в структуре финансовых активов // Банковское дело. 2006. № 5.
2. Вахрин П.И., Нешиной А.С. Финансы. Учебник – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000 г.
3. Навой А. Самый устойчивый актив – золото. //Рынок ценных бумаг. №1, 2004г. С. 138-144

*Улыбина Л.К., док. экон. наук  
профессор  
кафедра финансов  
Ханжиян А.Э.  
студент 3-го курса  
экономический факультет  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный  
аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

#### **УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ**

На сегодняшний день риск является неотъемлемой частью человеческой деятельности. Связанный со множеством условий и факторов, он способен повлиять на результат принимаемых людьми решений. Все большее количество людей стремятся правильно, выгодно и с минимальными рисками вложить свои деньги с целью преумножения собственного капитала [1]. Однако, разумеется, современный бизнес невозможен без риска. Именно эта причина обуславливает актуальность данной статьи.

Невозможно в полной мере рассмотреть вопрос управления финансовыми рисками организации без детального изучения самого понятия «финансовые риски».

Под финансовыми рисками организации понимают вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий при

осуществлении предпринимательства или сделок, которые могут привести к потере дохода или капитала [4]. Предполагается, что в виде товара будут выступать ценные бумаги или же денежные средства в национальной или иностранной валюте [9]. В связи с этим финансовые риски подразделяют на валютные, кредитные и инвестиционные:

- Валютный риск связан с возможностью финансовых потерь в результате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим проведением расчетов по нему.

- Кредитный риск - это риск сопряженный с возможностью невыполнения предпринимательской фирмой своих финансовых обязательств перед инвестором в результате использования для финансирования деятельности фирмы внешнего займа.

- Инвестиционный риск непосредственно зависит от специфики вложения денежных средств предприятия в различного рода инвестиционные проекты [10].

Стоит отметить, что предприятие ежедневно сталкивается с различного рода рисками, однако финансовый риск может быть неодинаков в степени своего влияния, а именно - разрушительным, наносящим серьезный ущерб организации, и незначительным, с которым предприятие может справиться само или же при помощи третьих лиц. Самым опасным видом риска для корпорации является риск банкротства, а реализоваться он может лишь в случае совпадения негативного воздействия внешней среды и внутренних проблем самой организации [7].

Разумеется, именно финансовое состояние является отражением всех негативных изменений, которые происходят на предприятии, а потому зачастую достаточно провести финансовый анализ, чтобы сделать заключение об уровне риска [2].

В оценке рисков всегда присутствует 2 основополагающих фактора: потенциальные размеры потерь компании и вероятность их появления в будущем. Данная зависимость представлена на рисунке 1.

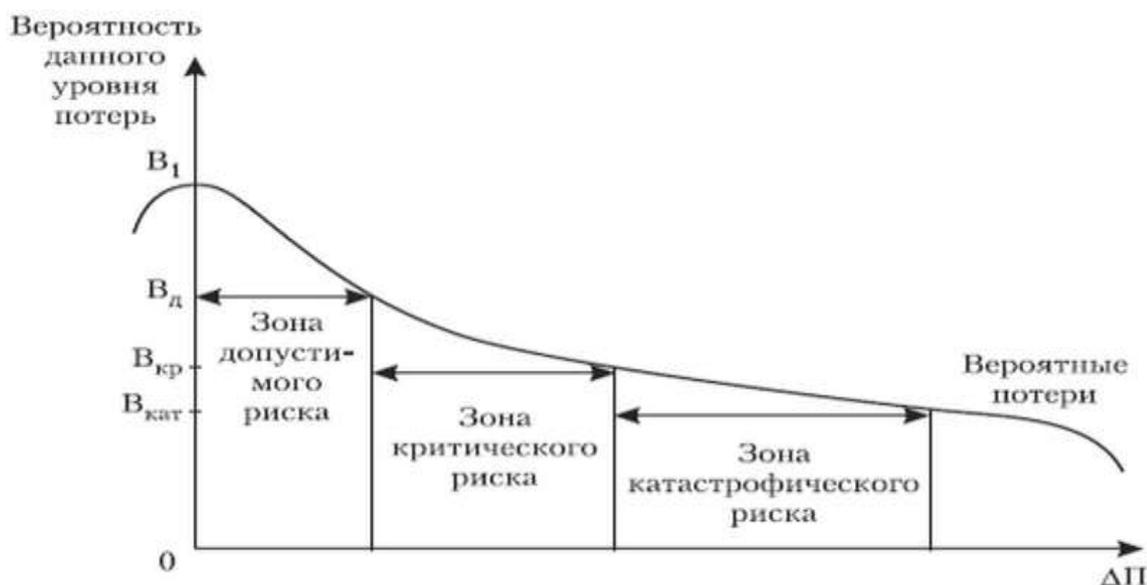


Рисунок 1 – Кривая риска [7]

Однако при построении данного графика используется целый комплекс методов: статистический, аналитический, анализ целесообразности расходов, метод экспертных оценок и метод аналогий, что представляет собой довольно трудоемкий и длительный процесс [5]. Поэтому на практике наибольшее распространение получил экспертный метод оценки, который заключается в сборе и изучении оценок, сделанных различными специалистами, с последующим составлением экспертной оценки [10]. В рамках данного метода изучаются следующие составляющие:

- Использование займов: если компания использует кредиты для ведения деятельности, то уровень риска высок, и наоборот.
- Величина оборотного капитала: риски тем больше, чем выше дефицит собственных средств у организации.
- Ликвидность активов: чем больше запасов, материалов, сырья и продукции организации находится на складе, тем выше риски.
- Рентабельность: чем ниже рентабельность, тем выше риски.
- Уровень дебиторской задолженности: если задолженность составляет более 60% от всего оборота в течение полугода, то риск высокий, если же меньше 40% в месяц - низкий [11].

Стоит отметить, что одного анализа финансовых рисков недостаточно для решения всех проблем организации и ее дальнейшего эффективного развития. Для предприятия необходимой составляющей является управление финансовыми рисками [6].

На практике, управление финансовыми рисками представляет собой совокупность приемов и методов, способных уменьшить вероятность появления рисков или же устранить их последствия. Несмотря на то, что управление финансовыми рисками является одним из важнейших направлений деятельности в организации, в российской экономике данное

явление сравнительно новое. Зародилось оно при переходе к рыночной экономике [8].

Принято выделять 3 подхода к управлению рисками:

1. Активный подход предполагает максимальное использование средств по управлению рисками для минимизации негативных последствий. В данном случае все хозяйственные операции будут проводится уже после проведения мероприятий по предупреждению возможных финансовых потерь.

2. Адаптивный метод основан на учете в процессе управления фактически сложившихся условий хозяйствования, а само управление рисками осуществляется в ходе проведения хозяйственных операций. Однако при данном подходе возможно избежать лишь части потерь, а не предотвратить его в полном объеме.

3. Консервативный подход предполагает, что управляющие воздействия на финансовые риски начинаются уже после наступления самого рискованного события, когда предприятию уже нанесен ущерб. Поэтому задачей данного метода является локализация ущерба в рамках какой-либо одной финансовой операции или одного подразделения [7].

Процесс управления финансовыми рисками включает в себя несколько этапов, а именно: определение тех видов рисков, с которыми может столкнуться предприятие; анализ и количественная оценка степени риска; осуществление метода управления рисками; непосредственное применение методов на практике и оценка результатов проведенных мероприятий.

Необходимо обратить внимание на то, что выделяют несколько групп методов управления рисками (рисунок 2), а именно: количественные и качественные. К количественным методам можно отнести объективную, численную оценку вероятности потери капитала/денег. Качественные методы заключаются в субъективной оценки возможностей риска на основании мнений экспертов. Преимущества использования количественных методов заключается в возможности быстрого расчета и диагностики текущего уровня финансового риска. К преимуществам качественных методов можно отнести возможность оценки качественных факторов, влияющих на возникновение риска [3].



Рисунок 2 –Методы управления финансовыми рисками [1]

Подводя итог всему вышесказанному, необходимо заметить, что на данный момент управление финансовыми рисками предприятия является одним из главенствующих направлений в деятельности организации. На сегодняшний день, в постоянно усложняющемся и взаимозависимом мире финансовых рынков и товаров, без сомнения, выигрывают лишь те организации, что могут контролировать свои риски и эффективно ими управлять. Ведь не секрет, что риски несут в себе не только негативный оттенок: там, где возможны большие потери, возможно и получение значительной прибыли. Поэтому, использование возможных рисков для поиска нетрадиционных решений, методов и путей для нейтрализации негативных последствий должно служить механизмом увеличения эффективности деятельности организации, повышения ее конкурентоспособности и усиления позиций на рынке.

#### **Использованные источники:**

1. Гугова, К.В. Современные аспекты инвестиционной деятельности в страховых компаниях / К.В. Гугова, О.А. Огорокова // Инновационная наука. – 2016. – №2 – 1/14/. – с. 96-100.
2. Джорджашвили, И.Ш. Страхование предпринимательских рисков/ И.Ш. Джорджашвили, О.А. Огорокова // Экономика и социум. – 2015. – №5/18/. – с. 398-405.
3. Методы управления финансовыми рисками – [Электронный ресурс] – Режим доступа:  
[http://studme.org/1209081011391/finansy/metody\\_upravleniya\\_finansovymi\\_riskami](http://studme.org/1209081011391/finansy/metody_upravleniya_finansovymi_riskami)
4. Огорокова, О.А. Управление рисками, риск-менеджмент в корпорации / О.А. Огорокова, Ю.С. Чубова // Экономика и социум. – 2014. – №4 – 4/13/. – с. 190-193.
5. Огорокова, О.А. Управление страховыми резервами страховых организаций / О.А. Огорокова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – №2 – с. 48-51.

6. Огорокова, О.А. Финансовая стратегия страховой компании / О.А. Огорокова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2011. – №3 – с. 29-36.
7. Управление финансовыми рисками на предприятии – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://odiplom.ru/.../upravlenie-finansovymi-riskami-na-predpriyatii>
8. Управление финансовыми рисками на предприятии. Методы и модели – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://finzz.ru/metody-upravleniya-finansovymi-riskami.html#i-2>
9. Финансовый риск – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://utmagazine.ru/posts/7572-finansovyy-risk>
10. Финансовый риск предприятия – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/finansovyy-risk-predpriyatiya.html>
11. Экспертный метод оценки рисков – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/Marketologu/Ekspertnyi-metod-ocenki-riskov.php>

*Устюжанцева А.Н.  
студент 4 курса*

*ФГБОУ ВО «Югорский государственный университет»*

*Апаликов А.Н.*

*научный руководитель, ст. преподаватель  
Россия, г. Ханты-Мансийск*

**ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ И УПРАВЛЕНИЕ  
КРЕДИТНЫМ РИСКОМ ПРЕДПРИЯТИЙ-ЗАЁМЩИКОВ (НА  
ПРИМЕРЕ ООО «НЯГАНСКИЕ ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ  
СЕТИ»)**

*Статья посвящена методике осуществления кредитными организациями оценки кредитного риска предприятий-заемщиков с использованием системы финансовых коэффициентов. Проводится анализ кредитоспособности на примере предприятия, рассматриваются основные способы управления финансовыми рисками.*

*Ключевые слова: оценка рисков, предприятия-заёмщики, система финансовых коэффициентов, уровень финансового риска, управление рисками.*

Важнейшим отделом банка является кредитный. При выдаче кредита (или ссуды) всегда есть опасение, что клиент не вернет кредит. Конечно, в цивилизованных странах возврата кредита можно потребовать через суд, но во многих ситуациях банки идут не этим путем. А ведь невозврат кредита – это прямые потери банка, которые вполне могут сказаться и на зарплате работников, а то и привести к банкротству банка. Поэтому предотвращение и уменьшение риска невозврата кредитов – это важнейшая задача кредитного отдела.

Кредитный риск для банков складывается из сумм задолженности заёмщиков по банковским кредитам, а также из задолженности клиентов по другим сделкам. Подверженность кредитному риску существует в течение всего периода кредитования. При предоставлении коммерческого кредита риск возникает с момента продажи и остается до момента получения платежа по сделке. Величина кредитного риска – сумма, которая может быть потеряна при неуплате или просрочке выплаты задолженности.

Следовательно, оценка кредитоспособности предприятий-заёмщиков с результирующим присвоением им кредитного рейтинга необходима для определения вероятности наступления дефолта по долговым обязательствам предприятий-клиентов перед коммерческим банком на основе проведения анализа бизнес-риска и финансового риска [3].

Оценка бизнес-риска проводится на основе анализа сведений о составе учредителей (участников), положении на рынке, деловой репутации. Источниками такой информации могут служить:

- годовой отчет предприятия;
- содержание официального сайта предприятия;
- публикации в СМИ;
- иные источники.

Оценка финансового риска осуществляется на основе анализа данных следующих документов:

- годовой бухгалтерской отчетности за два последних завершённых финансовых года;
- бухгалтерского баланса на все отчетные даты текущего финансового года;
- отчета о финансовых результатах на все отчетные даты текущего финансового года;
- заключения независимой аудиторской организации (при наличии) [2].

Уровень бизнес-риска по предприятию оценивается по трем основным группам показателей (качество управления, положение на рынке, деловая репутация). Каждая группа на основе бального или экспертного анализа характеризует предприятие следующим образом: хорошее, удовлетворительное, неудовлетворительное.

Оценка финансового риска предприятия-клиента или эмитента производится посредством осуществления следующих этапов экономического анализа:

1. Составление агрегированного баланса предприятия;
2. Расчет системы финансовых коэффициентов на основе агрегированных показателей баланса и их анализ, оценка деловой активности предприятия;
3. Расчет стандартизированной оценки финансового риска предприятия на основе полученных данных предыдущих этапов анализа.

Проведём оценку финансового состояния Общества с ограниченной ответственностью «Няганские газораспределительные сети» (далее ООО «НГРС»), осуществляющее свою деятельность в городе Нягани.

ООО «НГРС» создано для осуществления коммерческой деятельности, обеспечивающей извлечение прибыли и расширение рынка товаров и услуг. Основными видами деятельности данной организации являются распределение газообразного топлива, транспортирование по трубопроводам газа, деятельность по обеспечению работоспособности тепловых сетей и котельных, производство общестроительных работ по прокладке местных трубопроводов [4].

Агрегированный баланс составляется на основе бухгалтерского баланса (таблица 1), состав агрегатов разработан в соответствии с действующими формами бухгалтерского учета [1].

Таблица 1 – Агрегированный баланс ООО «НГРС»

АКТИВЫ		
Агрегат	Статья баланса	Сумма, тыс. руб.
A1	Оборотный капитал – всего	43 616
A2	В том числе: денежные средства	12
A3	Расчеты и прочие текущие активы – всего	43 604
A4	Из них: расчеты с дебиторами в течение 12 месяцев	40 285
A5	Товарно-материальные запасы и дебиторская задолженность сроком более 12 месяцев	1 640
A6	Прочие оборотные активы	39
A7	Основной капитал	7 810
A8	Имобилизованные активы	310
A9	В том числе: убытки	-
	Баланс (A1+A7+A8)	51 736
ПАССИВЫ		
Агрегат	Статья баланса	Сумма, тыс. руб.
П1	Обязательства – всего	43 872
П2	В том числе: долгосрочные обязательства	8
П3	Краткосрочные обязательства	42 074
П4	Прочие обязательства	1 790
П5	Собственный капитал	7 864
П6	В том числе: уставный капитал	100
П7	Резервный капитал	-
П8	Прочие фонды	-
П9	Нераспределенная прибыль прошлых лет	7 113
П10	Нераспределенная прибыль отчетного года	651
П11	Добавочный капитал	-
	Баланс (П1+П5)	51 736

Расчет агрегированных показателей «Отчета о финансовых результатах» приводится в таблице 2 [1].

Таблица 2 – Агрегированные показатели отчета о финансовых результатах ООО «НГРС»

Агрегат	Статья	Сумма, тыс. руб.
П12	Выручка от реализации	61 269
П13	Затраты на производство реализованной продукции	61 084
П14	Собственный капитал – нетто	-210
П15	Отвлеченные из прибыли средства	310
П16	Прибыль (убыток) отчетного периода до налогообложения	1 489

Для проведения дальнейшего анализа финансового состояния ООО «НГРС» используется система финансовых коэффициентов, состоящая из пяти групп показателей:

1. Коэффициенты финансового левериджа (таблица 3), которые характеризуют соотношение собственного и заемного капитала предприятия;

2. Коэффициенты оборачиваемости (таблица 4), позволяющие оценить интенсивность хозяйственного цикла предприятия;

3. Коэффициенты прибыльности (таблица 5), характеризующие эффективность работы собственного и привлеченного капитала предприятия;

4. Коэффициенты ликвидности (таблица 6), которые показывают, способна ли организация вовремя рассчитаться по своим обязательствам.

5. Коэффициент обслуживания долга – это статистический показатель, характеризующий способность организации погашать свою задолженность.

Таблица 3 – Коэффициенты финансового левериджа.

Оптимум	Коэффициент	Наименование	Расчет	Значение
>0,5	K1	Коэффициент автономии	Собственный капитал : Активы	0,15
	Экономическое содержание	Независимость от внешних источников финансирования		
>0,5	K2	Коэффициент мобильности средств	Мобильные активы : Немобильные активы	5,37
	Экономическое содержание	Потенциальная возможность превратить активы в ликвидные средства		
>0,2	K3	Коэффициент маневренности средств	(Мобильные активы – краткосрочные обязательства) : мобильные активы	-0,006
	Экономическое содержание	Реальная возможность превратить активы в ликвидные средства		
>1,0	K4	Отношение собственного капитала к общей задолженности	Собственный капитал : общая кредиторская задолженность	0,18
	Экономическое содержание	Обеспечение кредиторской задолженности собственным капиталом		

>0,1	K5	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	(Собственные источники средств – внеоборотные активы) : Оборотные средства	-0,006
	Экономическое содержание	Наличие собственных оборотных средств		

Таблица 4 – Коэффициенты оборачиваемости

Коэффициент	Наименование	Расчет	Значение
K6	Отношение выручки от реализации к сумме немобильных средств	Выручка от реализации : Немобильные активы	7,5
Экономическое содержание	Фондоотдача: объём реализации на 1 руб. немобильных активов		
K7	Коэффициент деловой активности	Выручка от реализации : Активы	1,18
Экономическое содержание	Эффективность использования совокупных активов		
K8	Отношение выручки от реализации к сумме мобильных средств	Выручка от реализации : Мобильные активы	1,4
Экономическое содержание	Оборачиваемость мобильных средств		

Таблица 5 – Коэффициенты прибыльности

Коэффициент	Наименование	Расчет	Значение
K9	Коэффициент рентабельности выручки от реализации	Прибыль : Выручка от реализации	0,02
Экономическое содержание	Рентабельность продаж		
K10	Коэффициент рентабельности общего капитала	Прибыль : Активы	0,03
Экономическое содержание	Рентабельность общего капитала. Эффективность инвестиций в собственное развитие		
K11	Коэффициент рентабельности акционерного капитала	Прибыль : Собственный капитал	0,19
Экономическое содержание	Рентабельности акционерного капитала		
K12	Отношение отвлеченных из прибыли средств к балансовой прибыли	Отвлеченные средства : Прибыль	0,21
Экономическое содержание	Способность самофинансирования		

Таблица 6 – Коэффициенты ликвидности

Оптимум	Коэффициент	Наименование	Расчет	Значение
>1,0	K13	Коэффициент покрытия задолженности	Текущие активы : Краткосрочная задолженность	0,99

	Экономическое содержание	Способность рассчитаться с задолженностью в перспективе		
>1,0	K14	Коэффициент общей ликвидности	(Текущие активы – ТМЗ) : Краткосрочная задолженность	0,96
	Экономическое содержание	Способность рассчитаться с задолженностью в ближайшее время		
>0,3	K15	Коэффициент текущей ликвидности	Денежные средства : Краткосрочная задолженность	0,0002
	Экономическое содержание	Текущая ликвидность		
>1,0	K16	Соотношение краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности	Дебиторы : Кредиторы	0,92
	Экономическое содержание	Способность рассчитаться с кредиторами за счет дебиторской задолженности		

Коэффициент обслуживания долга K17 определяется как отношение выручки от реализации к задолженности перед банками и займодавцами по краткосрочным и долгосрочным обязательствам и в ООО «НГРС» он равен 30 634,5, что свидетельствует об отсутствии задолженности данного предприятия перед кредитными организациями.

Далее проводится оценка уровня финансового риска. Для этого по каждому из показателей (группы финансовых коэффициентов) вычисляется процентная доля суммы набранных баллов с учетом весовых коэффициентов по отношению к их максимально возможному количеству (таблица 7).

Таблица 7 – Оценка уровня финансового риска ООО «НГРС»

Показатель	Весовой коэффициент	Балл			Факт
		5	3	0	
Итого:	5,688	Финансовый леверидж			5
Независимость от внешних источников финансирования	0,15	>0,5	-	<0,5	0
Потенциальная возможность превратить активы в ликвидные средства	5,37	>0,5	-	<0,5	5
Реальная возможность превратить активы в ликвидные средства	-0,006	>0,2	-	<0,2	0
Обеспечение кредиторской задолженности собственным капиталом	0,18	>1,0	-	<1,0	0
Наличие собственных оборотных средств	-0,006	>0,1	-	<0,1	0
Итого:	12,9502	Ликвидность,			20

		оборачиваемость, качество обслуживания долга			
Способность рассчитаться с задолженностью в перспективе	0,99	>1,0	-	<1,0	5
Способность рассчитаться с задолженностью в ближайшее время	0,96	>1,0	-	<1,0	0
Текущая ликвидность	0,0002	>0,3	-	<0,3	0
Способность рассчитаться с кредиторами за счет дебиторской задолженности	0,92	>1,0	-	<1,0	0
Фондоотдача: объём реализации на 1 руб. немобильных активов	7,5	>67%	20%<x<67%	<20%	5
Эффективность использования совокупных активов	1,18	>33%	10%<x<33%	<10%	5
Оборачиваемость мобильных средств	1,4	>100%	30%<x<100%	<30%	5
Итого:	0,24	Рентабельность			3
Рентабельность продаж	0,02	>10%	0%<x<10%	<0	0
Рентабельность общего капитала	0,03	>10%	0%<x<10%	<0	0
Рентабельности акционерного капитала	0,19	>20%	0%<x<20%	<0	3

Проанализировав кредитоспособность ООО «НГРС» можно сделать следующие выводы:

1. Рассматривая группу показателей достаточности собственных средств (коэффициенты финансового левериджа) можно сказать, что предприятие обладает недостаточным уровнем собственных средств, ввиду низких показателей независимости от внешних источников, наличия собственных источников средств и реальной возможности превратить активы в ликвидные средства.

2. Группа показателей оборачиваемости основных фондов, совокупных активов, мобильных активов характеризует достаточный уровень у ООО «НГРС» наличия собственных внеоборотных и оборотных средств и их эффективного использования.

3. Рассматривая группу показателей ликвидности можно сказать, что в целом предприятие имеет достаточный уровень ликвидности и способно рассчитаться с задолженностью в перспективе.

4. Группа показателей рентабельности характеризует данную компанию как низкорентабельную по причине незначительной чистой прибыли.

Таким образом, при выдаче кредита данному предприятию кредитная организация должна учитывать высокие риски её неплатёжеспособности.

Также при вынесении профессионального суждения о заёмщике кредитный специалист может учитывать следующие факторы (экспертным путём):

- качество кредитной истории;
- вероятность его ликвидации (банкротства) или реорганизации;
- динамику изменения финансового состояния предприятия.

К основным способам управления кредитным риском при кредитовании любого вида заемщиков относятся: резервирование, лимитирование, обеспечение ссуд. Применительно к заёмщикам-предприятиям очень важным и принятым в деловом обороте способом управления кредитным риском выступает обеспечение кредита. Наиболее распространенными в банковской практике способами обеспечения исполнения обязательств, возникающих по кредитному договору, являются залог, поручительство, банковская гарантия.

Резервирование и лимитирование являются способами управления кредитным риском, непосредственно обуславливаемые присвоенным предприятию-заемщику кредитным рейтингом по итогам анализа предприятия-заёмщика.

#### **Использованные источники:**

1. Годовая бухгалтерская отчетность ООО «НГРС» за 2015 год.
2. Оценка кредитоспособности заемщиков в банковском риск-менеджменте: учебное пособие/ Е.П. Шаталова, А.Н. Шаталов. – 2-е изд. – М. : КНОРУС, 2012. – 168 с.
3. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: Учебник для бакалавров / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – 6-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 880 с.
4. Устав ООО «НГРС».

*Фараджова А.С.  
магистр 1 курса*

*Брянский государственный университет  
Россия, г. Брянск*

#### **КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

В условиях бурного развития рынка финансовых услуг, наблюдающегося в мировой экономике на протяжении последних десятилетий, особое значение приобретает проблема идентичности оценки эффективности деятельности кредитных организаций в транснациональном масштабе.

Оценку эффективности банковской финансовой деятельности чаще всего приводят, используя первое положение, согласно которому эффективность финансовой деятельности банка или банковской системы рассчитывается исходя из близости значений показателей деятельности каждого банка (например, издержек, прибыли и т. д.) к некоей, заранее определенной границе эффективности.

При этом одним из наиболее существенных факторов внешней среды, значительно усложняющих проведение межстранового анализа эффективности финансовой деятельности банков, является различие в подходах к определению того, что, собственно, можно считать главным критерием эффективности финансовой работы кредитной организации. Даже среди такой единой и монолитной, на первый взгляд, группы стран с развитой рыночной экономикой существуют во многом различные принципы оценки эффективности финансовой деятельности банков, не говоря уже о странах с переходной экономикой. Поэтому, ставя перед собой подобную задачу, необходимо четко представлять, что конкретно понимается под термином «эффективность финансовой деятельности банка» в странах с различными типами (степенью развития) финансовых систем и оценками их эффективности.

Так, в странах с развитой рыночной экономикой широко используется подход, согласно которому основным критерием эффективности финансовой деятельности того или иного банка выступает рост рыночной стоимости его акций или рост рыночной стоимости бизнеса в целом.

Подобная двойственность в выборе основного критерия эффективности: стоимость акций или стоимость бизнеса, - во многом объясняется особенностями деятельности банков, присущими современным финансовым системам стран с развитой рыночной экономикой.

В экономической теории принято различать два способа организации финансовой системы: англосаксонский (США, Великобритания) и континентальный (Германия, ряд стран Центральной Европы, а также Япония). При этом основным признаком, определяющим тот или иной тип финансовой системы, является роль коммерческих банков в обеспечении деятельности и финансировании промышленных корпораций.

Как правило, финансовые системы англосаксонского типа характеризуются высочайшим уровнем развития фондового рынка, поэтому основным инструментом привлечения организациями финансовых ресурсов для развития бизнеса служат выпуск акций и облигаций, а также других эмиссионных и не эмиссионных ценных бумаг.

Банковские кредиты в основной своей массе достаются малому и среднему бизнесу. Крупные предприятия удовлетворяют свои потребности в инвестиционных и финансовых ресурсах в первую очередь за счет средств акционеров, т. е. за счет размещения акций на фондовом рынке. Основная масса банковских кредитов носит краткосрочный характер. При этом контроль за промышленными предприятиями рассредоточен между огромным числом мелких акционеров. Доля банков здесь невелика, а крупнейшими акционерами, как правило, являются пенсионные и другие фонды.

Крупные и ликвидные рынки ценных бумаг позволяют собрать всю информацию о новых технологиях и отразить ее в рыночных котировках

ценных бумаг. Кроме того, на ликвидных рынках экономические агенты, обладающие ценной информацией о компаниях, могут быстро получить выигрыш путем купли-продажи их ценных бумаг, что дополнительно стимулирует поиск новой информации.

В рамках данной финансовой системы инвесторы ищут спекулятивные ниши и в первую очередь рассчитывают на быстрый рост курса акций. Интересы инвесторов носят преимущественно краткосрочный характер и не связаны напрямую с отдачей от инвестиционных проектов. Поэтому главным критерием оценки эффективности топ-менеджеров банков и компаний в США, а также бизнеса является максимальное увеличение стоимости акций в интересах акционеров.

Следует особо подчеркнуть, что рыночная цена обращающихся на рынке акций соответствует понятию капитализации, которое не следует смешивать с понятием рыночной стоимости таких акций (дисконтированный денежный поток к акционерам). Стратегической целью бизнеса в англосаксонской модели служит именно рост рыночной стоимости акций и акционерного капитала. Этот показатель используется для крупных компаний и для малого бизнеса, для акционерных обществ и для обществ с ограниченной ответственностью. Как показывает практика, критерий роста рыночной стоимости для акционеров (акционерного капитала) не противоречит и не ущемляет интересы других участников бизнеса (кредиторов, работников), так как способствует развитию бизнеса компании в целом.

Финансовую систему континентального типа отличает несколько иная модель бизнеса и финансового рынка, характерными чертами которой являются:

- тесная связь между банками и промышленным сектором (в промышленности, как правило, доминирует небольшое количество крупных акционеров, значительная часть которых - банковские институты), и, как следствие, основным инструментом привлечения предприятиями финансовых ресурсов для своего развития является банковское кредитование;

- сравнительно низкий уровень развития финансовых рынков, прежде всего рынков рискованного капитала;

- трансформация сбережений главным образом в форму краткосрочных и долгосрочных кредитов через сеть коммерческих банков и других сберегательных институтов;

- отсутствие у коммерческих банков строгих ограничений в выборе вложений и контроле за деятельностью корпораций.

Однако у рассмотренных выше финансовых систем есть нечто общее, что их объединяет и отодвигает рассмотренные отличия на второй план, а именно: в обоих случаях, как мы видим, в качестве главного критерия эффективности деятельности того или иного финансового посредника

используется его способность к достижению четко поставленной цели - рост стоимости акций или рост стоимости бизнеса в целом.

Таким образом, в данном случае можно говорить о своего рода целевом подходе к оценке эффективности финансовой деятельности банка: все действия менеджмента кредитной организации априори направлены на рост стоимости банка / бизнеса, причем достижение заданной цели в обоих случаях происходит в стабильной институциональной среде с четко определенными и надежно защищенными правами собственности, высоким качеством защиты контрактов, независимой судебной системой. Достижение же отдельных показателей, активно используемых в практике финансового анализа (ROA, ROE, коэффициент эффективности), по сути, является вторичным по отношению к росту стоимости бизнеса / банка.

Переходя к рассмотрению современной финансовой системы России, отметим, что ее нельзя отнести ни к англосаксонскому типу, ни к континентальному. Что же лежит в основе подхода к оценке эффективности деятельности организаций финансового сектора страны, используемого в российской банковской практике?

Для России характерной особенностью финансового рынка и преобладающей моделью бизнеса является преимущественное использование долговых, а не долевых инструментов финансирования (кредиты, облигации, векселя и др.). Учитывая, что рыночная экономика в стране только формируется, а факторы нестабильности и неопределенности еще во многом преобладают в сознании собственников и топ-менеджеров, понятие «эффективность» в большинстве случаев определяется либо через способность коммерческого банка к достижению в краткосрочной перспективе определенных финансовых показателей (прибыль, рентабельность), либо к удовлетворению иных интересов собственников данной кредитной организации.

С одной стороны, подход к измерению эффективности финансовой деятельности через показатели прибыли, рентабельности капитала или рентабельности активов подкупает своей простотой, четкостью, наглядностью и является относительно честным и удобным именно для сравнения банков с похожими структурами в противоположность другим отраслям.

С другой стороны, часто не учитывается тот факт, что ни один из названных показателей результатов деятельности не является долгосрочным. Прибыль или рентабельность акционерного капитала, как правило, не дают перспективного взгляда на положение дел. В них закладывается информация в лучшем случае на несколько последующих лет. Более того, такой показатель, как прибыль, ориентирован главным образом на управление счетом прибылей и убытков и весьма слабо отражает фактические объемы и сроки возникновения денежных потоков. Показатели прибыли оценивают

эффективность финансовой деятельности организации за прошедший период времени, а не ее возможности и будущий потенциал.

На первый взгляд может показаться, что достижение финансовых показателей - это все тот же целевой подход к эффективности, что и используемый в западных странах. Однако достижение заранее поставленных целей отражает прежде всего предсказуемость и действий менеджмента организации, и стабильность внешней среды, в которой функционирует банк. Использование же в качестве высшей цели показателей, которые по своей экономической сути являются краткосрочными и с помощью которых весьма затруднительно делать прогноз о будущем организации, противоречит самой логике целевых моделей эффективности финансовой деятельности.

Быстро меняющаяся и зачастую непредсказуемая рыночная среда, свойственная переходным экономикам, вынуждает большинство организаций, функционирующих в данных условиях, задумываться не о средне- и долгосрочных планах развития, а о том, как выжить в такой ситуации и, по возможности, не растерять то, что уже имеешь (или, во всяком случае, минимизировать потери). Такой критерий выживания порождает мысль, согласно которой отношение банков к своей среде обусловлено единственным фактором - приспособляемостью к неопределенному миру, что приводит к весьма пассивным действиям. В этих условиях банку требуются некие финансовые ориентиры, или маяки, которые бы сигнализировали и руководству банка, и потенциальным инвесторам о том, что данная кредитная организация не просто выжила и каким-то образом существует в агрессивной внешней среде, но к тому же является рентабельной, а также получает некую прибыль, т. е. вполне эффективна.

Следует особо подчеркнуть, что неблагоприятными для многих отечественных частных банков факторами могут выступать не только ухудшение макроэкономической ситуации в стране и действия регулятора, направленные на ликвидацию кредитных организаций, нарушающих законодательство, но и, например, набравшая в конце XX в. в международной банковской практике силу и докатившаяся уже и до России волна слияний и поглощений.

Как известно, помимо частных коммерческих банков, в российской финансовой системе присутствуют и государственные банки - кредитные организации, основными акционерами которых являются различные государственные институты (Банк России, Минфин и др.). Международные рейтинговые агентства, например, присваивают таким банкам высокие рейтинги поддержки, отражающие оценку готовности и возможности предоставления поддержки тому или иному банку суверенным государством или институциональным владельцем.

Таким образом, можно отметить, что в России для государственных банков эффективность - это, главным образом, нахождение оптимальных пропорций между политическими и финансовыми составляющими его деятельности.

В заключении еще раз следует подчеркнуть, что особенности той финансовой системы, в которой функционирует кредитная организация, во многом определяют и подходы, используемые при оценке эффективности ее финансовой деятельности. Остается надеяться, что с постепенным внедрением в отечественную банковскую практику международных стандартов ведения бизнеса, а также ростом количества российских банков, осуществивших IPO, применение такого наглядного и транспарантного критерия эффективности финансовой деятельности любой коммерческой организации, как рост рыночной стоимости ее акций, получит активное применение и в России.

#### **Использованные источники:**

1. Беспалова О.В. Инновационно-инвестиционное развитие системы страхования в России// Современные аспекты экономики. 2012. № 1 (173). С. 9-12.
2. Беспалова О.В., Беспалов Р.А. Обязательное страхование ответственности застройщика в долевом строительстве// Приоритетные направления развития и экономическая безопасность Российской Федерации. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2014. -С. 12-15.
3. Беспалова О.В., Беспалов Р.А. Аутсорсинг в страховании// Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. Т. 15. С. 1461-1465.
4. Журавлева Н.В. Кредитование и расчетные операции в России. - М.: «Экзамен», 2011. - 286 с.
5. Куликов А. Г. Деньги, кредит, банки. - М.: «КноРус», 2013. - 656 с.

**Федорова Н.В.**

*студент 2 курса, магистратура*

*направление специализации Финансы и кредит*

*«Финансовый менеджмент в секторе*

*государственного управления»*

*ГОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»*

*Россия, г. Оренбург*

#### **ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ОДНОКАНАЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ**

*В статье раскрывается понятие Одноканального финансирования учреждений здравоохранения и функционирование модели в отрасли здравоохранения в России. Анализируется переход учреждений здравоохранения на преимущественно одноканальное финансирование, выделяются достоинства и недостатки данной модели.*

**Ключевые слова:** здравоохранение, одноканальное финансирование, медицинское страхование, бюджет, медицинская услуга, ОМС, учреждение здравоохранения.

*Fedorova N.V.*

*Student of Orenburg state University*

*2 course, areas of specialization Finance and credit, master's degree in  
"Financial management in the public administration sector"*

*Russia, Orenburg*

## **THE ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF SINGLE – CHANNEL FINANCING SYSTEM OF HEALTH CARE IN RUSSIA**

*The article reveals the concept of single-channel funding of healthcare institutions and the functioning of the model in the health care industry in Russia. the transition of health care facilities for predominantly single-channel funding, highlighted the advantages and disadvantages of this model.*

**Keywords:** *public health, single-channel financing, health insurance, budget, medical services, MI, health service.*

В настоящее время проблема финансового обеспечения учреждений здравоохранения является достаточно острой. Для ее решения с января 2013 года в РФ в ходе реформирования здравоохранения внедрена новая модель финансового обеспечения сферы – одноканальная система финансирования здравоохранения (далее ОСФЗ), сущность которой заключается в слиянии потоков финансирования из разных источников – средств общего налогообложения и взносов на ОМС – на уровне выше лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ).

Переход на преимущественно одноканальное финансирование медицинских организаций через фонды ОМС не приводит к кардинальным изменениям в системе финансирования здравоохранения. Сохраняются источники финансирования расходов, оказание непосредственно медицинских услуг населению всё также осуществляется в основном в рамках базовой программы ОМС - меняется только механизм финансирования учреждений. Изменяется не набор источников, а их соотношение и каналы их поступления в медицинское учреждение.

По данным Всемирной организации здравоохранения, в России значительно ниже доля расходов системы государственного медицинского страхования (44,6%) по сравнению со странами, давно применяющими данную модель финансирования здравоохранения: в Германии – 88,6%, в Австрии – 55,7% в общих государственных расходах на отрасль.

Переход к одноканальной модели финансирования здравоохранения предполагает, что основная часть средств направляется из системы обязательного медицинского страхования, при этом оплата медицинской помощи будет осуществляться по конечному результату на основе комплексных показателей объема и качества оказанных услуг [1, с. 90].

Внедрение преимущественно одноканального финансирования учреждений здравоохранения можно назвать оптимальным вариантом реформирования национальных систем здравоохранения, так называемым «третьим путём»: между жёсткими командно-административными методами управления и неограниченной свободой конкуренции между частными предпринимателями [2, с. 884].

При введении одноканального финансирования муниципальных учреждений здравоохранения возникает дополнительная нагрузка на областной бюджет и высвобождаются ресурсы местных бюджетов, предлагаются изменения в части:

- отказа от передачи местным бюджетам норматива отчислений от налога на имущество организаций (в действующих условиях муниципальным районам передается 17,5 %, городским округам – 10 %);

- уменьшения бюджетам муниципальных районов и городских округов нормативов отчислений от налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, на 11,25 % (в действующих условиях муниципальным районам передается 22,5 %, городским округам – 45 %) [3].

При одноканальной системе:

- финансирование учреждения по смете заменяется финансированием за непосредственные результаты деятельности (за объемы оказанных услуг);

- появляется возможность размещения государственного (муниципального) заказа в любых учреждениях здравоохранения (муниципальных и государственных) для решения проблем межрайонных центров или медицинских округов, независимо от территориального расположения учреждений;

- руководителю дается большая свобода в расходовании средств (отсутствие казначейского исполнения), но одновременно появляется большая ответственность;

- контроль качества со стороны страховых организаций приобретает действенные формы, так как контролируются все аспекты, влияющие на качество;

- появляется возможность точного учета финансирования в разрезе конкретных классов болезней и отдельных диагнозов [4].

При введении одноканальной модели финансирования программы ОМС, покупателями медицинских услуг являются страховые медицинские организации, с которыми территориальные фонды ОМС заключают договоры. При этом страховые медицинские организации заключают договоры на покупку медицинских услуг с медицинскими организациями различной организационно-правовой формы и формы собственности.

Учитывая вышеизложенное, можно выявить положительные и отрицательные стороны перехода на преимущественно одноканальное финансирование, так к первой относится:

- подушевой принцип финансирования амбулаторно-поликлинических учреждений, которые будут получать средства ОМС не за каждый отдельный прием пациента, а за всех прикрепленных граждан. Это создаст дополнительные стимулы для профилактической работы в первичном звене;

- мотивация пациента и мотивация системы здравоохранения – охрана здоровья населения, усиление профилактической направленности, внедрение здоровые берегающих технологий, повышение качества услуг и интенсивности лечения;

- право выбора врача и лечебного учреждения;

- соответствие расходов полученным доходам, а также повышение эффективности расходования бюджетных средств в системе здравоохранения, что особенно актуально в сложившихся экономических условиях [3].

В качестве преимуществ одноканальной системы выделяют:

– финансовое обеспечение медицинских услуг в полном объеме с учетом реальных затрат учреждений здравоохранения (оплата по конечному результату), направленное на изменение структуры и качества медицинской помощи;

– доступность медицинской помощи для всех граждан независимо от места их жительства (принцип экстерриториальности), реализуемая путем введения единых федеральных стандартов оказания как стационарной медицинской помощи, так и подушевого финансирования амбулаторно-поликлинической медицинской помощи;

– повышение эффективности использования бюджетных средств;

– ужесточение контроля качества страховых организаций [5, с. 51].

Отрицательное влияние перехода на одноканальное финансирование:

- неравномерное финансовое положение медицинских учреждений и различные стартовые условия перехода на одноканальное финансирование, в том числе наличие кредиторской задолженности как по содержанию ОМС-технологий за счет средств бюджета, так и по ОМС;

- невозможность учесть даже в групповых тарифах многообразие инфраструктуры учреждений;

- недозарабатывание финансовых средств, необходимых медицинской организации по причине невыполнения плановых объемов медицинской помощи;

- отсутствие практических навыков у администрации учреждений по управлению финансово-экономическим состоянием учреждений;

- наличие обширных зон неэффективного использования ресурсов в учреждениях (штаты, укомплектованность, коммунальные услуги, транспортные услуги, услуги по содержанию учреждений и другие) [3].

Переход на одноканальную систему предполагает, что финансирование медицинских учреждений будет осуществляться на принципах подушевого финансирования и оплаты за объем оказанных услуг.

Однако наблюдаемое территориальное неравенство в финансировании здравоохранения в расчете на одного жителя и существенно осложнит выполнение основных задач, которые ставит Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 г.: увеличение продолжительности жизни, доступ к бесплатной и качественной медицине и повышение оплаты труда медиков [6, с. 133]

Наряду с преимуществами ОСФЗ обладает и рядом недостатков:

- отсутствие контроля за финансово-экономической деятельностью руководства учреждений здравоохранения (УЗ) привело к росту безответственности и повышению уровня коррупции;

- наблюдается снижение доли финансового обеспечения региональными властями территориальных программа ОМС путем утверждения заранее сниженных объемов работы УЗ.

- страховые компании, основным источником доходов которых стали штрафные санкции, усугубляют проблему дефицита финансовых ресурсов в медицинских учреждениях.

Как следствие, вышеперечисленные проблемы порождают рост социальной напряженности работников здравоохранения. В условиях растущей социальной напряженности в сфере здравоохранения предотвращение потери высококвалифицированных кадров стоит на первом месте [7, с. 447].

Одноканальная модель финансирования здравоохранения не лишена недостатков. Речь идет, во-первых, о несоответствии действующих тарифов ОМС реальной стоимости лечения многих заболеваний, например, в онкологии. Во-вторых, перевод в систему ОМС высокотехнологичной медицинской помощи может привести к сокращению объемов ее предоставления, то есть доступности ее для пациентов на бесплатной основе.

Несомненно, реализация комплекса мероприятий по формированию одноканальной модели финансирования отрасли будет способствовать более полному и качественному удовлетворению потребностей населения в медицинских услугах при развитии передовых медицинских технологий в соответствии с международными стандартами, если при этом будут в полной мере учтены следующие моменты:

- изменение структуры и качества медицинской помощи за счет финансирования медицинских учреждений с учетом реальных затрат по законченному случаю за объемы оказанных услуг;

- введение единых стандартов и подушевого финансирования амбулаторно-поликлинической помощи;

- размещение государственного (муниципального) заказа в любых учреждениях здравоохранения, независимо от формы собственности и территориального расположения учреждений;

- усиление контроля качества медицинских услуг и результативности государственных расходов;

- повышение эффективности расходования всех средств, поступающих в систему здравоохранения.

Переход к преимущественно одноканальной модели финансирования за счет средств обязательного медицинского страхования считается прогрессивным направлением реформирования здравоохранения, однако следует учитывать целый ряд проблем его дальнейшего развития, направленных на сглаживание недостатков данной модели. Учитывая сложности текущего социально-экономического развития, необходимо расширять практику привлечения негосударственных источников финансового обеспечения отрасли.

#### **Использованные источники:**

1. Андреева, О.В., Самойлова, К.Н., Такмазян, А.С. Актуальные вопросы внедрения и развития преимущественно одноканальной модели финансирования медицинских учреждений / О.В. Андреева, К.Н. Самойлова, А.С. Такмазян // Финансовые исследования. - 2015. - № 2 (47). - С. 89 - 98.
2. Шавалеева, Ч.М. Преимущественно одноканальное финансирование учреждений здравоохранения: опыт республики Татарстан / Ч.М. Шавалеева // Казанский медицинский журнал. - 2013 г. - том 94 №6. – С. 877 – 884.
3. Одноканальное финансирование учреждений здравоохранения в системе реформирования межбюджетных отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.top-technologies.ru/ru/article/view?id=33259>
4. Одноканальное финансирование здравоохранения: сущность, проблемы, перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zdrav.ru/articles/77431>
5. Христюк, А.В. Изменение в порядке финансирования медицинских организаций / А.В. Христюк // Экономист лечебного учреждения. – 2013. – №11. – С. 49 – 57.
6. Беседовский, С.Г., Жаркова, Ю.С., Цой, Р.А., Щемелев, С.Н. Проблемы финансирования бюджетных учреждений здравоохранения / С.Г. Беседовский, Ю.С. Жаркова, Р.А. Цой, С.Н. Щемелев // Финансовые исследования. - 2015. - № 1. - С. 129 - 137.
7. Махнова, Н.А. Модели управления финансовыми потоками в сфере здравоохранения и их особенности / Н.А. Махнова // Актуальные проблемы и перспективы развития государственного управления. – М.: Юстицинформ. - 2014. – С. 445 – 452.

**Фищук Е.Н., к.э.н.**

**доцент**

**кафедра государственного и муниципального управления  
Сургутский государственный университет ХМАО – Югры**

**Россия, г. Сургут**

## **О ТРЕБОВАНИЯХ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫХ К СОВРЕМЕННЫМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ СЛУЖАЩИМ**

*Аннотация: в статье говорится о том, что в работе современных служб управления персоналом все больше должны преобладать не учетные, а аналитические и организационные аспекты деятельности. Отмечается резкое возрастание профессионального уровня работников кадровых служб. Сегодня в их состав входят специалисты в области психологии и социологии, трудовых отношений, специалисты в области разработки и организации учебных программ, а также менеджеры.*

*Ключевые слова: управление персоналом, кадровый менеджмент, государственная кадровая политика.*

## **ABOUT REQUIREMENTS IMPOSED TO BY THE MODERN PUBLIC SERVANT**

*Summary: in article it is said that in work of modern services of human resource management not registration, but analytical and organizational aspects of activity have to prevail more and more. Sharp increase of professional level of employees of HR departments is noted. Today experts are their part in the field of psychology and sociology, the labor relations, experts in the field of development and the organization of training programs, and also managers.*

*Keywords: human resource management, personnel management, the state personnel policy.*

Как правило, востребованность определенного уровня знаний, умений и навыков муниципальных служащих зависит от занимаемой должности и выполняемых функций. С учетом выполняемых функций к муниципальным менеджерам предъявляются определенные требования.

Менеджеры низового звена управления оперируют познаниями в конкретной сфере деятельности специалиста, владеют методами подготовки и принятия управленческих решений, способами мотивации труда, основами психологии, умеют снимать напряжение, в том числе вызванное решениями руководства.

Управленцы среднего уровня располагают научными методами управления, знают основы общего менеджмента, специальных экономических и управленческих наук, владеют практическими инструментами и методиками этих наук, применяют на практике социально-психологические методы управления, имеют хорошие аналитические навыки и прогностические способности.

Высшее звено управления умеет предвидеть и оценить ситуацию, а также определить перспективность того или иного дела, гибкость и адаптивность к изменениям внешней среды, обладают качествами лидера, новаторским мышлением, владеют инструментами стратегического и инновационного менеджмента, знаниями по общим, экономическим, специальным и конкретным муниципальным наукам, навыками консультирования, социально-психологическими и другими навыками.

Чем выше занимаемая должность, тем более значительную роль в деятельности муниципального менеджера играют управленческие и экономические знания и тем меньше значение технических знаний и специальных навыков. Специфика и содержание управленческого труда в системе муниципального управления определяют требования не только к соответствующим профессиональным знаниям, навыкам и интеллектуальным способностям, но и к личностным качествам муниципального служащего [1, 3]. К числу ключевых интеллектуальных способностей муниципального служащего относятся: способность быстро и легко усваивать информацию; способность наблюдать, суммировать, отбирать и оценивать факты; способность не только к анализу, но и к синтезу, к обобщениям; творческие способности.

Хотя перечисленные способности оказываются в разной мере востребованными у различных категорий муниципальных служащих, их наличие желательно для всех в сфере муниципального управления [1]. Эти способности и качества приобретают особое значение для муниципальных служащих в силу того, что именно в этой сфере управленческой деятельности предоставляются жизненно важные услуги гражданам. Причем в эти контакты оказываются вовлеченными не только руководители, но и рядовые сотрудники органов муниципального управления [2]. Ведь в самом общем виде муниципальный управленец – это сотрудник по оказанию услуг клиентам-гражданам, по удовлетворению их спроса и потребности. Муниципальные служащие или другие лица, включаемые в резерв на выдвижение на руководящую муниципальную должность, должны иметь: высшее профессиональное образование по специальности муниципальных должностей муниципальной службы или образование, считающееся равноценным; возраст не более 45 лет; стаж муниципальной службы на главных (при зачислении в резерв на высшие должности), ведущих (при зачислении в резерв на главные должности) и старших (при зачислении в резерв на ведущие должности) не менее одного года или стаж работы по специальности соответственно не менее пяти, не менее трех и не менее двух лет.

Почти во всех странах условием приема на муниципальную службу служит наличие у претендента определенных профессиональных данных, а также соответствующего документа об образовании. В ряде стран, чтобы занять определенные должности муниципальной службы, наличие

профессиональной подготовки не требуется. Но прежде чем приступить к работе или продвигаться по службе, такие работники должны пройти интенсивный курс обучения и сдать профессиональный экзамен. В большинстве стран прием на муниципальную службу осуществляется с использованием двух подходов [3]:

1. Наем сравнительно молодых людей из школ и университетов предполагает наличие верхнего возрастного предела, так как и орган власти, и сами кандидаты рассчитывают на пожизненную занятость в этой сфере. Продвижение по службе опирается на такие свойства, как благонадежность, стаж работы и высокие моральные качества.

2. Привлечение лиц, имеющих опыт работы по специальности в корпоративном секторе, или так называемый сторонний найм, используется в том случае, когда в муниципальном секторе не хватает кадров определенных профессий.

При отборе муниципальных служащих с ними проводится собеседование, цель которого – дополнить данные письменных источников. Методы оценки муниципальных служащих зависят от характера и специфики их работы. Оценку работников, осуществляющих относительно несложную работу, провести проще, чем оценку руководителей. Для выявления у кандидата качеств, необходимых для замещения вакантной должности муниципальной службы, может быть проведено анкетирование. К разработке анкет могут привлекаться специалисты по социологии, психологии и организации труда [2,3].

В настоящее время службы управления персоналом выполняют ряд функций, которые раньше принадлежали экономическим, производственно-техническим и другим подразделениям. Такое сосредоточение функций в одном структурном подразделении позволяет реализовать эффективный инструментарий управления человеческими ресурсами организации. Сегодня внимание служб управления персоналом в основном уделяется совершенствованию трудовых отношений, подбору кандидатов на вакантные должности, разработке и реализации учебных программ и программ социального развития, а также мотивации и стимулированию трудовой деятельности. Принятие решений по перечисленным вопросам осуществляется не только руководителем кадровой службы, но и другими линейными руководителями организации.

Таким образом, на сегодняшний день в работе служб управления персоналом все больше преобладают не учетные, а аналитические и организационные аспекты деятельности. При этом отмечается резкое возрастание профессионального уровня работников кадровых служб. Сегодня в их состав входят специалисты в области психологии и социологии, трудовых отношений, специалисты в области разработки и организации учебных программ, а также менеджеры.

### **Использованные источники:**

1. Громыло В. В. Кадровая политика в системе управления корпорации / В. В. Громыло. – М. : Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова, 2013.
2. Мартынов С. Д. Профессионалы в управлении / С. Д. Мартынов. – Л., 2013 – 222 с.
3. Одегов Ю. Г., Абдурахманов К. Х., Котова Л. Р. Оценка эффективности работы с персоналом. Методологический подход / Ю. Г. Одегов и др. – М. : Альфа-Пресс, 2011. – 752 с.

**Фомина Ю.С.**  
*магистрант*

*Международная академия бизнеса и новых технологий  
Россия, г. Ярославль*

### **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЛИКВИДНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

**Ключевые слова.** Коммерческий банк, активы, пассивы, управление ликвидностью, банковский менеджмент, риск ликвидности.

**Аннотация.** Выявлены факторы, влияющие на ликвидность коммерческого банка. Обоснованы методы оценки ликвидности коммерческого банка. Проведен анализ теоретических основ управления рисками банковской ликвидности. Показано значение банковской ликвидности в текущих экономических условиях России.

*Fomina Yuliya Sergeevna*  
*Undergraduate*

### *International Academy of business and new technologies (Yaroslavl)* **FACTORS AFFECTING THE LIQUIDITY OF COMMERCIAL BANK**

**Key words.** Commercial Bank, assets, liabilities, liquidity management, Bank management, liquidity risk.

**Abstract.** Factors affecting the liquidity of commercial banks. Substantiated methods of evaluating the liquidity of a commercial Bank. The analysis of the theoretical basis for managing banking liquidity risk. Shows the importance of Bank liquidity in the current economic environment of Russia.

На ликвидность и платежеспособность коммерческого банка, как и на его деятельность в целом, воздействует огромное количество факторов. Таким образом, с целью выявления складывающихся отрицательных тенденций в области ликвидности, финансовым аналитикам банка необходимо выявить основные факторы, вызвавшие эти тенденции. В дальнейшем проанализировать их воздействие и выработать рекомендации

по изменению политики банка с целью предупреждения негативных последствий.

Банки являются важными финансовыми институтами на всех этапах развития экономики страны. Они позволяют расширить возможности производства, консолидируя у себя для этого временно свободные денежные средства и перераспределяя их в тех направлениях, где они в данный момент необходимы. Соответственно, нестабильное состояние банковской системы и возникновение кризисных явлений весьма негативно отражаются на состоянии экономики в целом. Поддержание ликвидности коммерческих банков на достаточном уровне является одной из главных задач для преодоления экономикой страны кризиса.

Ликвидность коммерческого банка представляет собой способность банка обеспечить своевременное финансирование своих нужд с минимальными издержками. Ликвидность банка определяется сбалансированностью активов и пассивов, степенью соответствия сроков размещенных активов и привлеченных банком пассивов, а также предполагает возможность продавать ликвидные активы и приобретать денежные средства посредством различных финансовых инструментов в кратчайшие сроки и с наименьшими потерями [1].

Одной из важнейших и жизненно необходимых задач любого коммерческого банка является обеспечения соответствия сумм и сроков привлеченных финансовых ресурсов соответствующим условиям при их размещении. Только при постоянном мониторинге и поддержании данного соотношения можно говорить о достаточной ликвидности банка. При этом необходимо иметь в виду, что менеджментом банка должна рассматриваться не только текущая ликвидность банковского баланса, но и ее состояние в краткосрочной и среднесрочной перспективе, отражая способностью банка осуществлять активное управление ликвидностью и обеспечивать соответствие размещаемых ресурсов привлеченным средствам при поддержании достаточного уровня рентабельности.

Ликвидность коммерческого банка - комплексный показатель. В современной литературе для наиболее полной характеристики ликвидности выделяют три вспомогательных показателя: стационарная ликвидность («запас»), текущая ликвидность («поток», или «оборот») и перспективная ликвидность («прогноз»).

Ликвидность как «запас» предполагает оценку способности коммерческого банка исполнять свои обязательства перед контрагентами в определенный конкретный момент времени путем изменения структуры активов в пользу их высоколиквидных статей за счет имеющихся неиспользованных резервов.

Ликвидность как «поток» рассматривается с точки зрения динамики, что предполагает поиск возможностей коммерческого банка в течение определенного периода времени изменить сложившийся неблагоприятный

уровень ликвидности или предотвратить его снижение за счет управления соответствующими статьями активов и пассивов, привлечения дополнительных финансовых ресурсов. Следствием таких манипуляций должно стать повышение финансовой устойчивости банка и его рентабельности. Это особенно важно в условиях развития региональной банковской подсистеме. В частности, особое внимание управления ликвидностью коммерческих банков уделяется в Ярославской области [2].

Ликвидность как «прогноз» отражает состояние ликвидности в будущем, т.е. позволяет спрогнозировать ее значения и динамические изменения при воздействии входящих и исходящих денежных потоков, образующихся при возникновении у банка новых обязательств и требований, а также способность банка изменить структуру пассивов и активов. Перспективная ликвидность принципиально отличается от текущей ликвидности тем, что связана с оценкой не текущего, а будущего риска активных и пассивных операций банка.

Следует отметить, что наиболее эффективным для целей поддержания и управления ликвидности является определение текущей ликвидности, потому что этот подход позволяет дать более полную оценку способности банка реально определять свое финансовое состояние, своевременно изменять неблагоприятный уровень ликвидности и, впоследствии, предотвращать падение уровня ликвидности в течение определенного периода времени.

На ликвидность банка, как и на его деятельность в целом, действует огромное количество факторов разнонаправленного действия, которые действуют как на уровне самого банка, так и вне банка на макроэкономическом уровне.

Определение факторов, влияющих на ликвидность, является крайне важным, так как определить эти факторы - значит предвидеть и предотвратить возможные негативные последствия.

Существует 4 группы факторов, влияющих на ликвидность коммерческого банка:

- по отношению к деятельности коммерческого банка: внешние, внутренние;
- по направлению влияния: отрицательные, положительные;
- по содержанию: политические, социальные, экономические;
- по длительности воздействия: постоянные, форс-мажорные;
- по возможности управления: нерегулируемые, регулируемые.

Чаще всего факторы, влияющие на ликвидность коммерческого банка, подразделяют на две основные группы: внешние и внутренние:

Внутренние факторы напрямую связаны с проведением банковских операций. Для ограничения воздействия данных факторов банку необходимо периодически пересматривать внутреннюю и внешнюю политику деятельности, что позволит ограничить их воздействие.

К внутренним факторам относятся: качество активов банка; качество привлеченных средств; сопряженность активов и пассивов по срокам; менеджмент и имидж банка.

Качество активов банка определяется на основе их ликвидности, рискованности, доходности и диверсификации. Степень ликвидности активов зависит от их назначения и определяется, главным образом, сроком их обращения. Данный фактор измеряется минимальным сроком, который должен пройти, чтобы активы преобразовались во входящие денежные потоки. Это возможно в случае их погашения или продажи. При расчете сроков погашения активов очень важно иметь в виду два фактора: качество актива, определяющееся рейтингом контрагента, и сроком погашения, определенным договорными отношениями.

Качество привлеченных средств, как правило, связывается со структурой депозитов по суммам и срокам возможности их изъятия. Критерием качества депозитов является их стабильность. Чем больше доля стабильных депозитов, тем выше ликвидность банка. При этом наибольшей стабильностью обладает условно постоянная часть депозитов до востребования, а также срочные депозиты с фиксированным сроком размещения при наличии условий, ограничивающих их досрочное погашение.

Серьезное влияние на ликвидность банка оказывает сопряженность активов и пассивов по суммам и срокам. Учитывая, что 80-90 % всех источников финансовых средств любого коммерческого банка представляют собой привлеченные средства, игнорирование этого правила неизбежно приведет к невозможности своевременного и полного выполнения банком обязательств перед кредиторами. В результате эффективного использования капитала банка может возникнуть синергетический эффект, позволяющий качественно улучшить все сферы деятельности банка и повысить его рентабельность [3].

Менеджмент банка, т.е. система управления деятельностью банка в целом и ликвидностью в частности оказывает огромное влияние на состояние ликвидности. Положительный имидж банка позволяет ему иметь преимущества перед другими банками в привлечении ресурсов и таким образом быстрее устранить недостаток в ликвидных средствах. Банку с хорошей репутацией легче обеспечивать стабильность своей депозитной базы. Он имеет больше возможностей устанавливать контакт с финансово устойчивыми клиентами, а значит обладать более высоким качеством активов.

Внешние факторы носят объективный характер, банк должен максимально приспособлять к ним свою кредитную политику. К внешним факторам относятся:

Экономическая и политическая обстановка в стране создает предпосылки развития банковских операций и успешности

функционирования банковской системы, укрепляет доверие населения, отечественных и иностранных инвесторов к банкам. Данный фактор напрямую воздействует на стратегию развития коммерческого банка. В настоящее время, при развитии очередного витка финансового кризиса данный фактор имеет огромное значение для банковской сферы. В первую очередь он связан со значительным ограничением финансирования коммерческих банков из внешних источников. Это связано как с сокращением финансирования как такового, так и со снижением рейтинга финансовых институтов, что сокращает доступность на зарубежные рынки капитала.

Состояние денежного рынка и рынка ценных бумаг. Этот фактор показывает характер перераспределения временно свободных денежных средств между участниками финансового рынка и, в частности, между банками. При высоком уровне развития финансового рынка банки имеют возможность быстро привлечь средства в целях поддержания ликвидности, а развитие рынка ценных бумаг позволяет обеспечить оптимальную структуру ликвидных активов без увеличения уровня риска и снижения рентабельности, поскольку, самый быстрый путь превращения активов в денежные средства в большинстве зарубежных стран связан с функционированием фондового рынка. В связи с сокращением финансирования из-за рубежа, как отмечалось ранее, необходимо пристальное внимание уделить развитию внутреннего фондового рынка, который в настоящий момент хоть и представлен значительным числом эмитентов ценных бумаг, в реальности практически не работает. Его деятельность в основном связана лишь с первичным размещением ценных бумаг, последующая торговля ими практически не ведется.

Эффективность государственного регулирования и контроля определяет степень взаимодействия органа государственного надзора с коммерческими банками в части управления ликвидностью. Центральный банк государства устанавливает обязательные к исполнению нормативы ликвидности, ориентируя банки на их соблюдение. Чем выше установленные показатели отражают реальное состояние ликвидности банка, тем больше возможности у самого банка и надзорного органа своевременно выявить проблемы с ликвидностью и устранить их.

Возможность поддержки со стороны государства. Этот фактор проявляется через проводимую денежно-кредитную политику правительства и центрального банка и возможность коммерческих банков рассчитывать на поддержку со стороны государственных финансовых институтов. В условиях сокращения ресурсной базы, постоянного увеличения объемов проблемных активов, разработка эффективных программ по поддержке финансового сектора жизненно необходимы. Здесь можно использовать как целевое финансирование конечных заемщиков коммерческих банков по приоритетным направлениям, так и поддержка в избавлении от проблемных

активов, а также проведение комплекса мероприятий по повышению доверия экономики к национальной валюте и снижению зависимости от доллара США. В условиях активизации интеграционных процессов США со странами Европы и Тихоокеанского бассейна, усиления воздействия мирового финансового капитала это имеет первостепенное значение для стабильности российской банковской системы [4].

Надежность клиентов и партнеров банка. Уменьшение счетов до востребования в пользу срочных депозитов приводит к повышению ликвидности, так как у банка появляется большая уверенность, что в определенный период времени выплат по обязательствам не будет. С другой стороны, надежность банков-партнеров приводит к тому, что они в любой момент могут помочь в привлечении финансовых ресурсов при помощи предоставления межбанковского кредита.

Таким образом, ликвидность банка есть качественная характеристика деятельности банка, которая обусловлена множеством факторов, находящихся в постоянном изменении и взаимосвязи. Ликвидность банка складывается постепенно и представляет собой динамическое состояние, сформированное под влиянием разнообразных факторов и тенденций.

#### **Использованные источники:**

1. Трошин В.А. Ликвидность коммерческого банка // Молодой ученый. - 2014. - № 7. - С. 416-419.
2. Захаров Г.И., Коречков Ю.В. Банковский сектор Ярославской области в экономической системе региона // Деньги и кредит. 2010. № 6. С. 45-50.
3. Коречков Ю.В., Джиоев О.В. Синергетический эффект интеграционных процессов и мультипликация инвестиций в интегрированных организациях // Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 2 (27). С. 40.
4. Коречков Ю.В., Коречков В.А. Мировой финансовый капитал как основная форма америкократии // Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 2 (27). С. 41.

#### **The list of references**

1. Troshin V. A. Liquidity of commercial Bank // Young scientist. -2014. - No. 7. - P. 416-419.
2. G. I. Zakharov, Y. V. Korechkov the Banking sector of the Yaroslavl region in the economic system of the region // Money and credit. 2010. No. 6. S. 45-50.
3. Korechkov J. V., Christ, O. V. Synergetic effect of integration of processes and animation in integrated investment organizations // journal of the science of Science. 2015. T. 7. No. 2 (27). P. 40.
4. Korechkov Y. V., V. A. Korechkov Global financial capital as the main form of ameritocracy // Internet journal of the sociology of Science. 2015. T. 7. No. 2 (27). S. 41.

**ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА  
ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ  
НА ПРИМЕРЕ ФИНАНСОВО – ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ООО «МАМАДЫШСКАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ»**

Важнейшей задачей функционирования национальной экономической системы является максимизация удовлетворения потребностей общества на основе эффективного использования ограниченных ресурсов. Решение данной проблемы во многом связано с деятельностью предприятия как субъекта экономических отношений, обеспечивающего расширенное воспроизводство. Эффективная же деятельность хозяйствующего субъекта во многом обуславливается его устойчивым развитием [3].

Производственно - хозяйственная деятельность компании поддерживается не только за счет применения материальных, трудовых и финансовых ресурсов, но и за счет основных фондов – средств труда и материальных условий процесса труда. Важным фактором повышения эффективности производства на предприятиях является обеспеченность их основными средствами в необходимом количестве и ассортименте и более полное их использование.

Основным стандартом, регулирующим порядок учета основных средств в России, является ПБУ 6/01 “Учет основных средств”.

Актуальность темы исследования, заключается в том, что основные средства играют огромную роль в процессе труда, так как они в своей совокупности образуют производственно - техническую базу и определяют производственную мощь предприятия. Для эффективного функционирования каждая организация обязана оценивать состояние своих основных фондов, их структуру и состояние, что дает возможность повысить производительность применяемых основных фондов, а кроме того обнаружить и доработать негативные отклонения[1].

Подробнее данную тему рассмотрим на примере Общества с ограниченной ответственностью «Мамадышская продовольственная корпорация» (далее ООО «Мамадышская ПК»). ООО «Мамадышская ПК» является юридическим лицом и свою деятельность осуществляет на основании Устава. Основным видом деятельности является растениеводство в сочетании с животноводством [3].

ООО «Мамадышская ПК» имеет в своем составе следующие организационные структурные подразделения:

1. Комплекс по переработке зерновых культур. В комплекс входит сушильная камера для сушки зерна с холодным складом.
2. Ремонтно-механический цех по изготовлению металлоконструкций и животноводческих ферм, ремонту оборудования и инвентаря.

3. Цех переработки молока и молочной продукции.

4. Животноводческие фермы.

5. Автотранспортное хозяйство: с агрегатным цехом по ремонту двигателей и агрегатов, с парком легкового и грузового автотранспорта, тракторного парка, спецтехники, землеройных и грузоподъемных механизмов. ООО «Мамадышская ПК» располагает оборудованными складскими помещениями и открытыми площадями для складирования зерна, строительных материалов, топлива.

Бухгалтерский учет ведется бухгалтерской службой, возглавляемой главным бухгалтером ООО «Мамадышская ПК». Деятельность бухгалтерии регулируется «Положением о бухгалтерии».

Для приемки основных средств (не требующих монтажа) в ООО «Мамадышская ПК», а также для включения объектов в состав основных средств и ввода в эксплуатацию предназначены три унифицированные формы:

- Акт о приеме-передаче объекта основных средств (кроме зданий, сооружений) (форма №ОС-1);
- Акт о приеме-передаче здания (форма №ОС-1а);
- Акт о приеме-передаче групп объектов основных средств (кроме зданий, сооружений) форма №ОС-1б).

Списание автотранспорта ООО «Мамадышская ПК» оформляется Актом о списании автотранспортных средств (форма №ОС-4а). Для списания всех остальных объектов основных средств используют две унифицированные формы:

- форма №ОС-4 – при списании одного объекта;
- форма №ОС-4б – при одновременном списании нескольких объектов.

В учетной политике ООО «Мамадышская ПК» утвержден линейный метод начисления амортизации. Линейный способ предполагает равномерное начисление амортизации в течение всего срока полезного использования. Годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости (ПС) объекта основного средства и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта. Амортизационные отчисления (АОгод.) можно найти по формуле:  $АО_{год.} = ПС * Нам.год.$

Для учета амортизации в ООО «Мамадышская ПК» используется счет 02.1 «Амортизация основных средств». Счет 02.1 предназначен для обобщения информации об амортизации, накопленной за время эксплуатации ОС.

Проведем анализ состава, структуры и динамики основных средств организации. Основной целью анализа состава, структуры и динамики основных средств является определение путей повышения эффективности их использования.

Источниками данных для проведения анализа состава, структуры и динамики основных средств ООО «Мамадышская ПК» служат: бухгалтерский баланс, пояснения к бухгалтерскому балансу. Данные о наличии и движении основных средств ООО «Мамадышская ПК» за 2013-2015 гг. приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Состав, структура и динамика объектов основных средств ООО «Мамадышская ПК» за 2013-2015 гг.

Группа основных средств	2013 год		2014 год		2015 год	
	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
I.Производственные основные средства	12953	99, 4	14279	99,5	15354	99,5
Здания	677	5,2	704	5	580	3,8
Сооружения	7914	60, 7	9287	64,7	10134	65,7
1	2	3	4	5	6	7
Машины и оборудование	4146	31, 8	4085	28,5	4437	28,8
Транспортные средства	138	1,0 6	122	0,85	124	0,8
Производственный и хозяйственный инвентарь	78	0,6	81	0,56	79	0,5
II.Непроизводственные основные средства	78	0,6	73	0,51	79	0,5
ВСЕГО	13031	100	14352	100	15433	100

Согласно данным таблицы 1 видно, что по итогам трех лет наблюдается тенденция увеличения объектов основных средств в ООО «Мамадышская ПК». За период с 2013 года по 2015 год общее увеличение составило 2401 млн. рублей (15354 - 12953). Этому способствовало увеличение стоимости основных производственных средств, в частности сооружений, за последние три года на 2220 миллионов рублей, т.е. на 28%. Увеличение произошло также в стоимости машин и оборудования на 291 миллионов рублей (на 7%).

Помимо этого видно, что стоимость зданий за два года уменьшилась в целом на 14%  $((580/677)*100 - 100)$ . В 2015 году по сравнению с 2014 годом произошел резкий спад их стоимости на 124 миллионов рублей - примерно 18%  $((580/704)*100-100)$ . Так же наблюдается снижение стоимости и по транспортным средствам. С 2013 года по 2015 год их стоимость снизилась на 14 миллионов рублей (на 10%). Это было вызвано выбытием (продажей)

данных основных средств, числящихся на бухгалтерском балансе ООО «Мамадышская ПК».

В целом по ООО «Мамадышская ПК», анализируя состав, структуру и динамику основных средств, тенденция увеличения стоимости основных производственных фондов произошла за счет роста стоимости сооружений, машин и оборудования. Указанные виды основных средств так же можно различать и по их роли в производственном процессе. Они занимают за 2015 год наибольший удельный вес в общей стоимости основных средств (см. рис. 1).

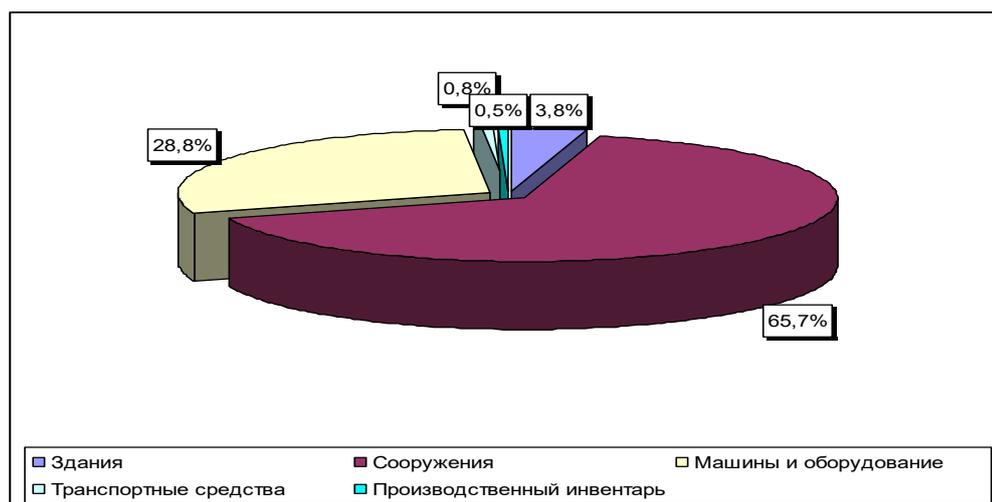


Рисунок 1 – Структура основных средств в ООО «Мамадышская продовольственная корпорация» за 2015 год

Согласно рисунку 1 наибольший удельный вес занимают в структуре основных средств за 2015 год сооружения ООО «Мамадышская ПК» - 65,7%, далее машины и оборудование – 28,8%, здания – 3,8%, транспортные средства – 0,8% и производственный инвентарь – 0,5%.

Активные основные средства ООО «Мамадышская ПК» (машины, специальное технологическое оборудование, производственные станки и т.д.) непосредственно участвуют в переработке сырья, материалов и полуфабрикатов. Пассивные (здания, сооружения и т.д.) обеспечивают нормальное функционирование активных составляющих основных средств. Повышение удельного веса активной части в общей стоимости основных средств анализируемой организации свидетельствует о технической оснащённости, и увеличения производственной мощности ООО «Мамадышская ПК».

Наряду с промышленно-производственными основными средствами в составе фондов ООО «Мамадышская ПК» имеются непроизводственные основные средства. Это свидетельствует о том, что на балансе организации числятся объекты социально-культурного и бытового назначения, которые содержатся за счет средств анализируемой организации. Наличие непроизводственных основных средств является свидетельством расширения сферы услуг, оказываемых работникам ООО «Мамадышская ПК», что

способствует улучшению их благосостояния и влияет на повышение эффективности производства.

Для анализа эффективности использования объектов основных средств за период с 2013 года по 2015 год используем данные бухгалтерской отчетности ООО «Мамадышская ПК», которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика показателей эффективности использования основных средств ООО «Мамадышская продовольственная корпорация» за 2012-2014 гг.

Показатель	Год			Откл. 2014 года от 2013 года	Откл. 2015 года от 2014 года	Откл. 2015 года от 2013 года
	2013	2014	2015			
1	2	3	4	5	6	7
1. Годовой объем выпуска товарной продукции (млн. руб.)	54810	68060	68743	+13242	+683	+13933
2. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (млн.руб.)	12712,5	13616	14816,5	+903,5	+1200,5	+2104
3. Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала (чел.)	491	496	512	+5	+16	+21
4. Фондоотдача, руб. (1:2)	4,31	4,99	4,64	+0,68	-0,35	+0,33
5. Фондоемкость, руб. (2:1)	0,23	0,20	0,22	-0,03	+0,02	-0,01
6. Фондовооруженность, млн.руб. (2:3)	25,89	27,45	28,94	+1,56	+1,49	+3,05

Анализ проведенных расчетов за период 2013-2015 гг. показывает, что фондоотдача в 2015 году увеличилась на +0,33 рубля по сравнению с 2013 годом и на -0,35 рубль по сравнению с 2014 годом. Данный показатель эффективности использования основных средств характеризует, что на один рубль среднегодовой стоимости основных средств приходится готовой продукции в 2013 году 4,31 рубля, в 2014 году – 4,99 рубля, в 2015 году – 4,62 рубля. Таким образом, рост фондоотдачи — это главный фактор экономии средств, вложенных в основные средства.

Показатель фондоемкости в ООО «Мамадышская продовольственная корпорация» достаточно невысок. Он свидетельствует о том, что анализируемой организации для производства одного рубля готовой продукции, было затрачено основных средств, в 2013 году -0,23 рубля и 2014 рубля – 0,20 рубля, в 2015 году уже 0,22 рубля. То есть с каждым годом ООО «Мамадышская продовольственная корпорация» затрачивает все меньше

основных средств с целью получения одного рубля готовой продукции, как следствие происходит относительная экономия средств организации.

Следует отметить, что увеличивается постепенно показатель, характеризующий степень оснащенности труда основными средствами – фондовооруженность. По сравнению с 2013 году он увеличился в 2015 году на 3,05 млн. рублей и составил 28,94 млн. рублей на одного работника ООО «Мамадышская продовольственная корпорация».

В настоящее время можно предложить повысить еще на несколько пунктов показатель фондоотдачи за счет следующих мероприятий:

- механизация и автоматизация производственного процесса;
- использование прогрессивной технологии;
- модернизация действующего оборудования;
- сокращение количества неустановленного оборудования;
- увеличение доли активной части основных средств;
- увеличение времени работы технологического оборудования;
- повышение интенсивной работы оборудования;
- обеспечение соответствия качества сырья и материалов

требованиям технологического процесса и повышения квалификации промышленно-производственного персонала.

Однако необходимо задуматься над увеличением размеров капитальных вложений в уже имеющееся производственное оборудование для повышения эффективности их функционирования. В этом случае техническое совершенствование и модернизация оборудования снизили бы потребность организации в новейших технологиях, что привело бы к экономии средств. Дополнительно необходимо провести работы по увеличению количества и удельного веса действующего оборудования.

Таким образом, мобилизация внутренних резервов снижения себестоимости обеспечивает повышение прибыли, а, следовательно, и повышение эффективности производства в целом. Источники резервов снижения себестоимости можно разделить на две группы: во-первых, это эффективное использование производственной мощности, обеспечивающей увеличение объема производства; во-вторых, это сокращение затрат на производство за счет экономного использования всех видов ресурсов, роста производительности труда, сокращение непроизводственных расходов и производственного брака, сокращение потерь рабочего времени.

Для совершенствования бухгалтерского учета основных средств ООО «Мамадышская ПК» рекомендуется:

- организовать учет в организации таким образом, чтобы поступление в бухгалтерский отдел первичной документации на объекты основных средств сопровождалось бы заполнением, в первую очередь, бумажной формы инвентарной карты, а уже на ее основании и электронной;

- открыть аналитические счета третьего порядка к счету 01 «Основные средства», чтобы учет основных средств велся пообъектно;

- разработать инструкции бухгалтера по учету основных средств;
- организация материальной ответственности в отношении каждого материально-ответственного лица, за которым закреплен объект основных средств.

Таким образом, предложенные мероприятия по совершенствованию учета основных средств обеспечат формирование полной и достоверной информации, которая выявится в экономический эффект посредством увеличения производительности работников бухгалтерии ООО «Мамадышская ПК».

#### **Использованные источники:**

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденное Приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26. // Справочно-правовая система «Консультант».
2. Гарифуллина А. А. Различные подходы к определению понятий «основные средства», их «оценка» и «амортизация» [Текст] / А. А. Гарифуллина // Молодой ученый. — 2014. — №7. — С. 324-327.
3. Осадчий Э.А. Закономерности развития хозяйствующего субъекта в инновационной экономике/ Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова. Чебоксары. — 2009.
4. Мамадышская продовольственная компания:  
<http://www.rusprofile.ru/id/3498727>

*Хаирова Э.А., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра мировой экономики и экономической теории*

*Туль-Туль Ю.Т.*

*студент 4 курса*

*направление подготовки мировая экономика*

*ГБОУВО РК КИПУ*

*Россия, Республика Крым, г. Симферополь*

#### **ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ РОССИИ**

**Аннотация.** *В статье рассматриваются проблемы российской внешней задолженности, определяются её закономерности, причины, условия роста внешнего долга страны, а также принципы антикризисного урегулирования долговых обязательств на современном этапе экономического развития России.*

**Ключевые слова:** *внешняя задолженность, государственный внешний долг, индикаторы и динамика внешнего долга, урегулирование долговых обязательств.*

**Постановка проблемы.** *В современных кризисных условиях развития мировой экономики все больше возрастает внешняя задолженность стран, что ведет к снижению уровня жизни населения страны и увеличению*

зависимости страны от внешних кредиторов. Проблемы погашения внешней задолженности стран являются сложнейшим вопросом экономического развития и национальной безопасности страны. Проблема внешней задолженности является одним из сложных и ключевых вопросов экономического развития России на современном этапе.

**Цель статьи является исследование** проблемы внешней задолженности России с учетом индикаторов и динамики внешнего долга страны в современных условиях.

**Изложение основного материала.** Проблема внешней задолженности рассматривается как многофакторное явление в экономике страны, обусловленное как внешними так и внутренними причинами. Трудности изучения проблемы внешней задолженности заключаются в отсутствии единой теории внешнего долга как целостного направления в экономической теории.

Проблема внешней задолженности занимает важное место в российской экономической науке. За десятилетие существования России как независимого государства тема внешних долгов приобрела особую актуальность и значимость. СССР, внешние долги которого унаследовала Россия, в силу политических причин долгие годы развивался в условиях экономической автаркии, что наложило негативный отпечаток на весь народнохозяйственный комплекс страны и обусловило внешнедолговые проблемы на современном этапе [3].

Исследование мирового опыта в области внешней задолженности, а также проведение экономического анализа проблемы внешней задолженности России, позволяют определить проблему внешней задолженности как экономическую ситуацию в стране, при которой внешние заимствования, призванные ускорить экономическое развитие, имеют противоположное регрессивное действие на экономическое развитие, провоцируя при этом экономические кризисы.

Проблема внешней задолженности проявляется в различных аспектах, в частности в ухудшении макроэкономических показателей страны: отрицательной динамике темпов экономического роста, возрастании оттока капитала, падении обменного курса национальной денежной единицы, ухудшении показателей платежного баланса, связанных с необходимостью обслуживания внешнего долга. Особенно острую форму проблема внешней задолженности приобретает при невозможности в полной мере стране обслуживать свой внешний долг, когда ситуация переходит в кризисную фазу. Подобное экономическое состояние страны, когда следует отказ от исполнения долговых обязательств, именуется в экономической литературе термином «дефолт» (от английского "default" - неуплата). Данный термин появился в российской экономической практике осенью 1998 года в связи с острым экономическим кризисом и приостановкой платежей по ряду категорий внешнего долга.

Исследование проблемы российской внешней задолженности, определение её закономерности, причин обуславливает необходимость проведения анализа динамики и структуры внешнего долга РФ. Структура государственного внешнего долга Российской Федерации представляет собой группировку долговых обязательств Российской Федерации по установленным видам долговых обязательств.

Долговые обязательства Российской Федерации могут существовать в виде обязательств по:

1. Кредитам, привлеченным от имени Российской Федерации как заемщика от кредитных организаций, иностранных государств, в том числе по целевым иностранным кредитам (заимствованиям) международных финансовых организаций, иных субъектов международного права, иностранных юридических лиц;
2. Государственным ценным бумагам, выпущенным от имени Российской Федерации;
3. Бюджетным кредитам, привлеченным в федеральный бюджет из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
4. Государственным гарантиям Российской Федерации;
5. Иным долговым обязательствам, ранее отнесенным в соответствии с законодательством Российской Федерации на государственный долг Российской Федерации.

По состоянию на 1 января 2015 г. основную долю в структуре государственного внешнего долга России занимает задолженность, оформленная в государственные ценные бумаги, которая составляет 73,38 % от общей суммы долга [2].

Задолженность по кредитам иностранных коммерческих банков и фирм составляет 2,5 % от общей суммы долга. Задолженность по кредитам МФО составляет 10,05 % от общей суммы долга. Задолженность по кредитам ЦБ РФ и по кредитам иностранных коммерческих банков и фирм составляет менее 5 % от общей суммы долга.

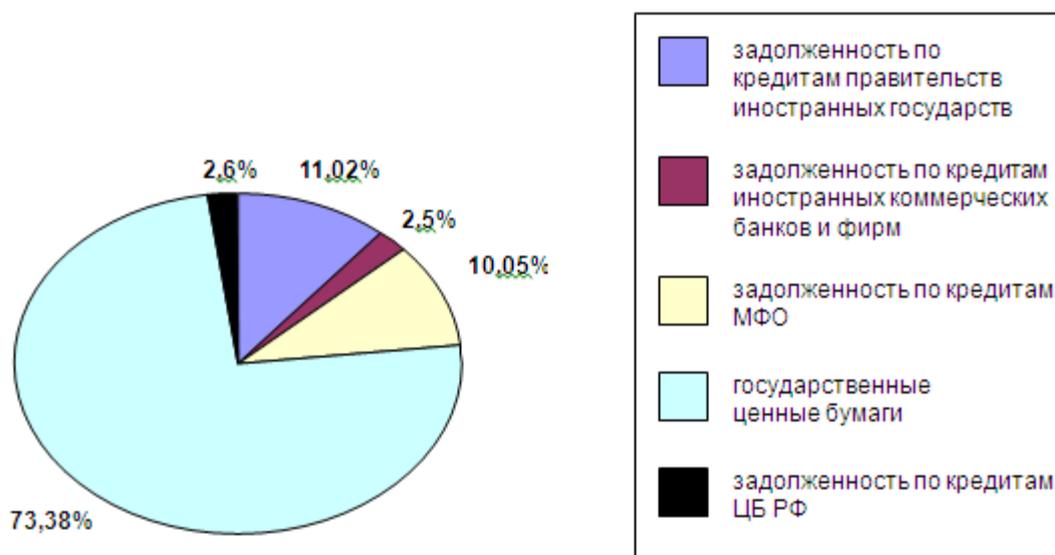


Рис. 1. Структура государственного внешнего долга Российской Федерации на 1 января 2015 г. [5]

Государственный внешний долг России в преобладающей части состоит из задолженности федеральных властей, включающей долги бывшего СССР и некоторые новые заимствования. И то и другое погашается за счет средств федерального бюджета. В составе нынешнего государственного долга на долю задолженности федеральных органов управления приходится свыше 85%, в том числе более 60% - на долги бывшего СССР. Всю внешнюю задолженность за пределами компетенции федеральных органов управления, субъектов Федерации и органов денежно-кредитного регулирования официальная статистика Банка России учитывает как долги частного сектора, выделяя долги банков и прочих секторов экономики. За период 2002-й - I квартал 2008 г. эта группа долгов (в средствах массовой информации их еще именуют корпоративным долгом) увеличилась более чем в 12 раз, превысив задолженность государственного сектора почти в 11 раз. Преобладающая доля частных долгов (примерно 60%) приходится на прочие секторы, однако по темпам роста лидируют долги банков: за указанный период они выросли в 15 раз (прочие частные долги - в 11 раз).

Следует подчеркнуть, что в приведенном распределении внешнего долга по названным категориям заемщиков присутствует определенная условность. Среди должников - банков и нефинансовых предприятий есть и такие, которые частично или полностью принадлежат государству. Тем не менее, в официальной структуре внешнего долга их относят к негосударственному сектору, ибо в сфере международного движения капиталов они действуют по тем же законам и правилам, которыми руководствуются частные заемщики. Такие банки и предприятия самостоятельно распоряжаются имеющимися активами и сами отвечают по возникающим обязательствам без участия государства и без использования государственных средств [1].

В Российской Федерации внешняя задолженность в форме банковского кредита играет значительно большую роль, чем в виде облигаций и акций. Это отличает Россию от других стран, так как в мире сейчас преобладают облигационные займы, а не банковские кредиты. Однако после соглашения с Лондонским клубом, ситуация изменилась в пользу еврооблигаций.

В целом можно выделить и положительные моменты в вопросе государственного внешнего долга: снижается общий объем долга; повышается доля рыночных инструментов (ОВГВЗ); снижается долговая нагрузка на экономику.

Исходя из выше сказанного, рассмотрим пути решения внешнего долга и перспективы долговой политики РФ.

По проектам Министерства финансов РФ, подавляющую часть нефтегазовых доходов бюджета планируется направлять на финансирование расходов и лишь незначительную часть - на пополнение Резервного фонда: в 2016 г.- 3,3%, в 2017 г.- 1,0%, в 2018 г.- 0%. Пополнение Фонда национального благосостояния (ФНБ) в предстоящий период не планируется. Согласно прогнозам данного Министерства, дефицит федерального бюджета сохранится на протяжении всего планового периода, увеличиваясь в абсолютном выражении в 2016- 2017 гг. и снижаясь в 2018 г. В относительном выражении в первые два года дефицит составит 2,7% ВВП, а в 2018 г. снизится до уровня 2,3% ВВП.

Основным источником финансирования дефицита федерального бюджета в 2016- 2017 гг. выступают государственные заимствования. При этом планируется, что в среднем на 90% дефицит будет покрываться за счет государственных внутренних заимствований (табл.1)

Таблица 1.

Источники финансирования дефицита федерального бюджета в 2013-2015 гг., в млрд. долл. [6]

Показатель	2013	2014	2015
Дефицит федерального бюджета	1 570,5	1744,3	1 648,4
Государственные заимствования, в том числе:	1 592,3	1601,7	1 626,1
-привлечение	2 181,7	2284,0	2 474,1
-погашение	-589,4	-682,3	-848,0
Государственные внутренние заимствования, в том числе:	1 459,0	1465,7	1 486,2
-привлечение	1977,9	2082,2	2273,6
-погашение	-518,9	-616,5	-787,4
Государственные внешние заимствования, в том числе:	133,3	136,0	139,9
-привлечение	203,8	201,8	200,5
-погашение	-70,5	-65,8	-60,6
Использование Резервного фонда	-164,0	-51,4	0,0

Использование ФНБ	7,5	10,0	10,0
Приватизация	276,1	309,4	300,0
Исполнение государственных гарантий Российской Федерации	-120,2	-85,8	-248,7

По состоянию на 1 июля 2013 г. объем государственного внешнего долга - 36,8 млрд. долл. США (эквивалентно 1,0 трлн. руб.). По программе министерства финансов, в предстоящий период объем государственного долга будет ежегодно возрастать, достигнув к концу 2016 года уровня 12 трлн. руб. или 17% ВВП. При этом объем внешних обязательств государства вырастет почти в 2 раза, составив около 2,0 трлн. руб. Динамика государственного внешнего долга РФ представлена на рис.2.

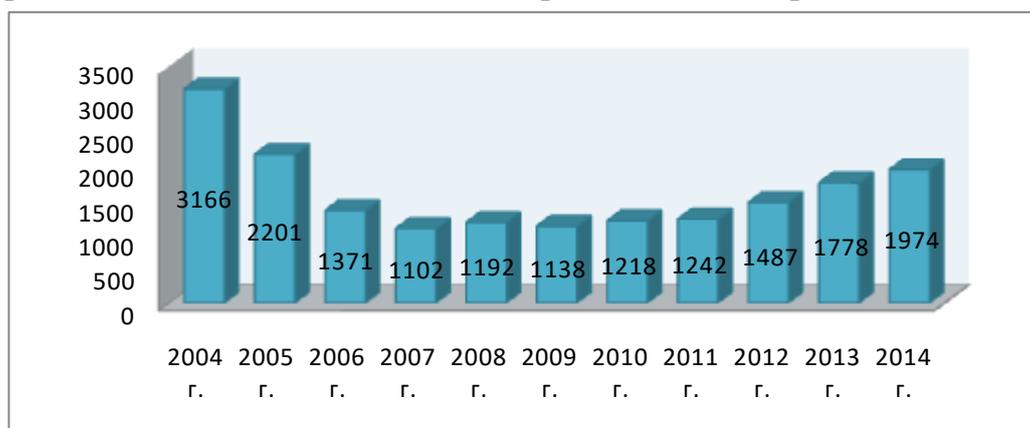


Рис. 2. Динамика государственного внешнего долга РФ (млрд. руб.)

Низкие показатели государственного долга выгодно отличают Россию от значительного большинства, как развитых стран, так и государств формирующихся рынков. При этом, однако, кредитные рейтинги, присвоенные России ведущими международными агентствами (ВВВ с позитивным прогнозом от Fitch, Baal со стабильным прогнозом от Moody's и ВВВ со стабильным прогнозом от Standard&Poog's), свидетельствуют о том, что наша страна явно недооценена.

Вместе с тем, как отмечают в министерстве финансов, имеющийся «запас прочности», не может рассматриваться, как безусловный в плане обеспечения долговой устойчивости РФ, так как :

1. Во-первых темпы роста самого долга, а соответственно и его обслуживания, являются достаточно высокими.
2. Во - вторых, возможны ухудшения макроэкономической ситуации, т.е. значительное снижение цен на нефть, что не лучшим образом отразится на показателях долговой устойчивости страны.
3. В- третьих, весьма вероятно лишение РФ одного из важнейших факторов финансовой стабильности- «подушки безопасности» в лице Резервного фонда.

При условии неблагоприятного сценария основным источником покрытия дефицита федерального бюджета станут госзаимствования.

Принимая во внимание, что объемы государственного долга уже установлены на достаточно высоком уровне, дополнительные заимствования приведут к накоплению существенных бюджетных рисков, связанных с ухудшением их условий и резким ростом долговой нагрузки на федеральный бюджет [4].

На сегодняшний день, низкий уровень государственного долга позволяет проводить политику увеличения заимствований, не опасаясь критических показателей в долговой устойчивости. В условиях сохранения макроэкономической ситуации, в предстоящий период показатели долговой устойчивости РФ останутся на относительно безопасных уровнях. И при планируемых объемах заимствований нагрузка на бюджет будет оставаться в пределах нормы.

**Выводы.** Таким образом, отношения, связанные с формированием внутреннего и внешнего долга, его погашением и обслуживанием, - это динамичная, быстро развивающаяся сфера экономической деятельности государства. Основными задачами государства, направленными на поддержание стабильности рынка внешних и внутренних заимствований является: сохранение объемов и структуры государственного долга, позволяющих гарантированно выполнять обязательства по его погашению и обслуживанию, а также рефинансировать долг независимо от состояния федерального бюджета; осуществление государственных внутренних заимствований в объеме, позволяющем активно развивать рынок корпоративных и муниципальных заимствований, обеспечивающих финансирование инвестиций в отраслях и регионах; изменение структуры государственного долга Российской Федерации в части дальнейшего увеличения удельного веса внутреннего долга в структуре совокупного государственного долга.

#### **Использованные источники:**

1. Аكوпова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения. Серия "Учебники, учебные пособия". Ростов - на - Дону: "Феникс", 2012.
2. Гаврилова Т.В. Международная экономика. Учебное пособие. - М.: Издательство "ПРИОР", Новосибирск: ООО "Издательство ЮКЭА", 2010.
3. Дадалко В.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – Мн.: «Ураджай», «Интерпрессервис», 2015.
4. Ревинский И.А. Международная экономика и мировые рынки. Учебное пособие. Новосибирск, 2014.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
6. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://info.minfin.ru/dynamic\\_fin.php](http://info.minfin.ru/dynamic_fin.php)

## ПРОБЛЕМЫ НЕВОЗВРАТА КРЕДИТОВ

Ключевые слова: заемщик, займы, риски, неплатежеспособность.

Аннотация: в статье представлены проблемы связанные с невозвратом кредитов и причины их возникновения.

В России банки довольно часто встречаются с ситуацией, когда заемщик не выполняет условия, прописанные в кредитном договоре. Случаются как незначительные задержки по платежам, что, по сути, не так и страшно, но приводит к штрафным санкциям со стороны банков, так и попытки уклониться от уплаты любых выплат.

Исходя из этих рисков, банки стараются обязать своих клиентов страховать объект покупки, свою трудоспособность, даже жизнь. С целью недопущения невозвращения займов, банки осуществляют тщательную проверку клиентов на предмет их платежеспособности, и тщательность таких проверок напрямую зависит от суммы и условий кредита.

Таблица 2 Предоставленные физическим лицам ссуды, по которым срок платежа наступил в отчетном периоде, включая непогашенные в установленный договором срок, млн.[1]

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	2015 в % к 2013г
1. Объем предоставленных физическим лицам ссуд, по которым срок платежа наступил в отчетном периоде, всего в том числе:	283390	289322	280729	99,06
1.1. ссуды на покупку жилья (кроме ипотечных ссуд)	8020	9166	6948	86,6
1.2. ипотечные жилищные ссуды	23975	23398	20572	85,8
1.3. автокредиты	32179	31309	28673	89,1
1.4. иные потребительские ссуды	219216	225450	224535	102,4
2. Из них: объем предоставленных физическим лицам ссуд, непогашенных в установленный договором срок в отчетном периоде, всего в том числе:	32523	44465	42264	129,9
2.1. ссуды на покупку жилья (кроме ипотечных ссуд)	173	329	451	260,7
2.2. ипотечные жилищные ссуды	910	1149	2005	220,3
2.3. автокредиты	2470	2848	3382	136,9
2.4. иные потребительские ссуды	28970	40140	36427	125,7

3. Доля предоставленных физическим лицам ссуд, непогашенных в установленный договором срок в отчетном периоде всего, %	11,5	15,4	15,1	131,3
в том числе:				
3.1. ссуды на покупку жилья (кроме ипотечных ссуд)	2,2	3,6	6,5	295,4
3.2. ипотечные жилищные ссуды	3,8	4,9	9,7	255,3
3.3. автокредиты	7,7	9,1	11,8	153,2
3.4. иные потребительские ссуды	13,2	17,8	16,2	122,7

По данным таблицы можно сказать, что динамика объёма предоставляемых банками ссуд имеет отрицательную динамику, темп уменьшения с 2013 по 2015 год составил 0,94 %, это связано с уменьшением числа самих банковских и кредитных учреждений. Соответственно и объём невозвращённых займов к 2015 году также вырос на

29,9%, что свидетельствует о более высоком уровне кредитных рисков.

Основные причины невозврата кредитов:

1. невозможность выполнить предъявляемые банком требования;
2. переоценка перспективы реализации инвестиционных проектов;
3. слабая законодательная база;
4. изменение физических условий: перемещение товарных, финансовых и трудовых ресурсов;
5. внезапные и непредвиденные изменения среды, вынуждающие субъекта изменить условия договора с предприятием.

В целом алгоритм принимаемых мер к тем, кто не вносит платежи в течение трех месяцев и более, следующий.

1. Банк через своих представителей разыскивает должника и начинает с ним переговорный процесс. Цель – узнать причины отсутствия платежей и возможность возврата денежных средств. Представители банка стремятся собрать максимально объективную информацию. Для этого часто опрашивают сослуживцев, соседей, знакомых. Далее используют отправку заказных писем. Если клиент не идет на контакт, то сотрудники банка наносят визит «неплательщику». Переговоры и встречи проводятся с одной целью – убеждения клиента в том, что долг необходимо оплатить.

2. При условии, что заемщик не прячется, идет на контакт и готов к сотрудничеству, то при наличии объективных причин задолженности по кредитным выплатам, клиенту предлагают оформить приложение к основному договору, в котором прописывают новый порядок выплат.

3. Когда заемщик всячески избегает общения с представителями банка, то кредитор готовит документы, чтобы подать исковое заявление в суд.

4. Суд принимает решение, по которому должник возвращает банку денежные средства. В случае их отсутствия возможны жесткие меры, вплоть до конфискации имущества должника. Пока вся сумма кредита не будет

погашена, суд вправе должника ограничить в свободе передвижений. Например, ему не разрешат совершить путешествие за пределы страны.

Если неплатежеспособность заемщика имеет долговременный характер, то банк вынужден обратиться к поручителям с требованием от них выплат. Другой вариант – подача иска в суд о взыскании задолженности по кредиту.

В тех случаях, когда брался целевой кредит на квартиру, автомобиль, бытовую технику, то принимается решение о продаже такого имущества. Иногда заемщик при взятии кредита предоставляет залог. Это могут быть ценные бумаги, изделия из драгоценных металлов и т. д. Такие активы также идут на реализацию для погашения кредитной задолженности.

Проблемы с выплатой кредита могут привести к тому, что заемщик «обеспечит» себе плохую кредитную историю. Последствиями могут послужить невозможность в будущем взять денежные средства в кредит. Могут возникнуть проблемы и при выезде за рубеж.

Для добросовестного заемщика в случае тяжелой финансовой ситуации, когда появляется риск неплатежа по кредитным выплатам, существует единственный правильный выход – уведомить об этом свой банк и попросить отсрочки платежей, обсудить изменения условий первоначального договора. Банк, как правило, пойдет на уступки, потому что он меньше всего заинтересован в том, что кредит не будет выплачен совсем или его придется взыскивать через гражданский суд.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральная служба государственной статистики РФ — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 05.04.2016).

*Халгаев С. Б.  
студент 2го курса  
по маг. программе «ГП СП МЧП»  
ФГБОУ ВО «КалмГУ им. Б. Б. Городовикова»  
Россия, РК, г. Элиста*

## **СОВРЕМЕННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО РФ ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ**

### **Аннотация**

Статья посвящена юридическим аспектам гражданско-правового регулирования оказания медицинских услуг в Российской Федерации. Особое внимание уделено общим и основным подходам к регулированию отношений, связанных с оказанием медицинских услуг, анализируется вопрос о гражданско-правовой ответственности в сфере оказания медицинских услуг в РФ.

### **Ключевые слова**

Медицинская услуга, медицинская помощь, договор оказания медицинских услуг, пациент, исполнитель медицинской услуги, гражданско-правовая ответственность.

## **MODERN LEGISLATION OF THE RUSSIAN FEDERATION ON REGULATION OF MEDICAL SERVICES.**

### **Abstract**

The article is devoted to legal aspects of civil law regulation of medical services in the Russian Federation. Special attention is paid to General and fundamental approaches to the regulation of relations connected with the provision of health services, examines the issue of civil liability in the field of medical services in the Russian Federation.

### **Keywords**

Medical services, medical care, contract medical services, patient, medical services contractor, civil liability.

Право человека на жизнь и здоровье являются самыми ценными, без которых существование человека было бы невозможным. Поэтому в законодательстве любого государства эти права защищаются и закрепляются в соответствующих документах.

В статье 41 Конституции Российской Федерации закреплено право человека на охрану здоровья и медицинскую помощь<sup>93</sup>. На сегодняшний день в современном законодательстве Российской Федерации отчетливо наблюдаются изъяны в правовом регулировании отношений, которые непосредственно возникают между пациентом и исполнителем медицинской услуги в ходе ее предоставления. Это связано с тем, что до сих пор место и роль человека как пациента до сих пор не определены полностью, а возможность их возникновения и развития очень затруднены.

Отношения между пациентом и исполнителем медицинской услуги относятся к личным неимущественным отношениям. Поэтому считается, что самая эффективная защита таких личных неимущественных прав граждан, наравне с имущественными, осуществляется нормами публичного права. Так, например, в ст. 124 Уголовного кодекса РФ<sup>94</sup> содержатся нормы, которые предусматривают наказание за разглашение врачебной тайны, за неоказание помощи больному. Хотя такая защита и решает задачу предупреждения совершения правонарушений, она ничего не может дать лицу, права которого уже были серьезно нарушены. Вследствие этого, государству необходимо переориентироваться именно на гражданско-

<sup>93</sup> Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // СЗ РФ

<sup>94</sup> Уголовный Кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 16.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.07.2015) // СЗ РФ

правовое регулирование таких отношений, которые возникают между пациентом и исполнителем медицинских услуг, создать конкретные меры по охране прав граждан на оказание качественных медицинских услуг.

Так что же присуще для вышеназванного вида правового регулирования? Методу гражданско-правового регулирования характерны такие особенности, как: юридическое равенство сторон, их независимость, автономия воли, возможность выбора поведения, возмездность (для защиты нарушенных прав гражданина установлены такие способы, как признание прав, взыскание убытков и т.п.). Соответственно, никто не вправе принуждать гражданина лечиться против его воли, кроме как в установленных законом случаях; никто не вправе обязать гражданина получать медицинскую помощь в той организации или у того специалиста, услугами которых гражданин не желал бы пользоваться.

Насущность проблемы по поводу оказания гражданам медицинских услуг, а также актуальность ее исследования детерминирована тем, что в науке не существует общей точки зрения в отношении определения содержания понятия услуги как объекта гражданского права и медицинской услуги, как таковой. Функционирующие нормы права, которые призваны регулировать такую область отношений, не содержат ясного определения таких понятий, как «пациент», «медицинская услуга и помощь», «исполнитель медицинской услуги» (медицинское учреждение, врач и т.д.).

Государство, осознавая потребность полного теоретического изучения вопросов, связанных с оказанием гражданам медицинских услуг, разработало такие виды нормативно-правовых актов (федеральных законов), как Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в РФ»<sup>95</sup>

«О внесении изменений и дополнений в Основы законодательства об охране здоровья граждан РФ»<sup>96</sup>, и другие. Данные нормы законов призваны конкретно обеспечить защищенность всех прав обоих участников отношений в сфере оказания медицинских услуг в РФ.

Особенность и своеобразность отношений, возникающих между пациентом и исполнителем медицинской услуги в процессе оказания медицинских услуг, предполагает их гражданско-правовое регулирование независимо от того, на какой основе они оказываются – на возмездной или безвозмездной. А именно, на основе договора оказания медицинских услуг<sup>97</sup>. Гражданско-правовой договор является довольно универсальной и оптимальной возможностью обеспечения регулирования гражданских прав и обязанностей, который, к тому же, выполняет функции конкретизации основы порождаемых им отношений, создает определенность и

<sup>95</sup> ФЗ от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 24.07.2015) // СЗ РФ;

<sup>96</sup> ФЗ от 13.07.2015 N 271-ФЗ «О внесении изменений в ФЗ " Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» // СЗ РФ.

<sup>97</sup> Сироткина А.А. Договор оказания медицинских услуг. Особенности правового регулирования. М.: Статут, 2004.(ред. от 2013 г.)

устойчивость положения его участников. Данный договор обязывает обоих участников отношений придерживаться конкретных рамок, при выходе за которые «накладываются определенного рода санкции». Меры же медицинского характера, применение которых к гражданам определено государственно-правовыми потребностями обеспечения интересов других людей, а также всего общества, например, принудительное лечение и т.п., являются исключением из составляющей. Только с помощью гражданско-правового регулирования государство способно обеспечить ту степень юридического равенства, автономии воли и свободы выбора, на которых и должно базироваться поведение участников договора оказания медицинских услуг.

Рассматриваемые отношения обладают столь значительной своеобразием, что данное обстоятельство не позволяет обеспечить соразмерную правовую защищенность всех участников лишь общими положениями самого права. Отсутствие единообразного, совокупного и специального законодательства в сфере медицинской деятельности создает условия юридической неконкретности, неясности в регулировании данных отношений. Поэтому, на наш взгляд, необходима разработка и принятие специального нормативного правового акта, комплексно охватывающего все аспекты данной проблемы.

Так что же возможно сделать, чтобы должным образом защитить гражданские права, какие способы вообще возможны? Способ защиты гражданских прав – это установленная и санкционированная законом правоохранительная мера, при помощи которой производится ликвидация нарушения права и воздействие на правонарушителя, т.е. это средство, с помощью которого могут быть достигнуты предотвращение и устранение нарушений права, его восстановление, компенсация потерь, вызванных его нарушением.

В СССР пациенты являлись представителями одной из самых незащищенных категорий субъектов права. Здоровье человека расценивалось, прежде всего, как общественное достояние, необходимый атрибут для служения идеалам коммунизма. Законодательство о здравоохранении носило «показной» характер, действительно же в сфере медицины действовали неофициальные ведомственные инструкции и нормы советской врачебной этики, которые в обширном порядке определялись партийной моралью. Для регулирования этой сферы отношений использовались публично-правовые методы, реальные права за пациентом не признавались. В случае нарушения своих прав пациент попросту оставался беззащитным, отправляясь домой залечивать нанесенные исполнителем медицинских услуг «раны». Это можно объяснить тем, что права пациента не являлись как таковым значимым элементом в сфере отношений между пациентом и исполнителем медицинских услуг. Оказание медицинских услуг преследовало лишь одну цель – излечение больного, а вопросы,

связанные с возможным нарушением прав пациента путем применения лечения как такового, никак не были урегулированы.

В современном законодательстве общие и основные подходы к регулированию отношений, связанных с оказанием медицинских услуг, закреплены в главе 39 ГК РФ<sup>98</sup>. Однако, отличительный характер данного рода отношений требует наиболее конкретного и обстоятельного решения ряда вопросов, возникающих перед теорией и практикой.

Прежде всего, следует учитывать, что еще нет достаточного опыта партнерства в сфере предоставления медицинских услуг, основанного на праве: до сегодняшнего дня в практике правоприменения пациент и исполнитель медицинских услуг находятся в неравных условиях, в связи с чем пациент продолжает чувствовать себя в недостаточной мере защищенным. Противоречия, минусы и недостатки в правовом регулировании предоставления медицинских услуг зачастую приводят к не совсем правильной оценке поведения врача и пациента. А это, в свою очередь, приводит к недоразумению и способствует нарушению их законных прав и интересов. Очень важно обеспечить доверительное сотрудничество пациента и врача, которое будет основано на четком правовом механизме. Это и будет являться одним из средств обеспечения эффективности соблюдения взаимных интересов. Поэтому разработка четкой и единой правовой базы является важной гарантией эффективности медицинской деятельности.

Институт гражданско-правовой ответственности в сфере оказания медицинских услуг в РФ представляет собой ту систему, которая обеспечивала бы надлежащее исполнение обязанностей по оказанию гражданам медицинских услуг<sup>99</sup>. Такая ответственность – явление системное, довольно сложное. Ряд факторов, зависящих от социально-экономической политики государства, постоянно оказывают влияние на данный институт. Важнейшее преобразование гражданско-правового положения исполнителей медицинских услуг и пациентов обозначило важные аспекты многочисленных проблем, которые связаны с определением понятия и самой сути гражданско-правовой ответственности за нарушения в сфере оказания гражданам медицинских услуг, которые все чаще становятся предметом научных исследований и споров.

В итоге, на наш взгляд, во-первых, государству необходимо разработать предложения по внесению в действующие нормативные правовые акты изменений и дополнений, необходимых для устранения пробелов в правовом регулировании отношений по оказанию гражданам медицинской помощи на возмездной основе.

---

<sup>98</sup> Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015)// СЗ РФ.

<sup>99</sup> Регламентация медицины в России (историко-правовое исследование). Серия "Право и медицина" / СПб.: Санкт-Петербургский университет МВД России, Академия права, экономики и безопасности жизнедеятельности, Фонд "Университет", 2002 (в соавторстве). 9,0 п.л.

Во-вторых, область оказания медицинских услуг нуждается в моделировании цивилизованного права, которое было бы способно обеспечить защиту прав и интересов пациента и установить надежные правовые основы и гарантии профессиональной деятельности исполнителя медицинских услуг. По-нашему мнению, возникает необходимость создать особого рода правовой механизм для развивающегося рынка медицинских услуг, который воздействовал бы на медицинскую деятельность, направленную на объективное удовлетворение потребностей граждан в этой сфере услуг.

В-третьих, медицинские услуги оказывают своего рода вмешательством в человеческий организм, с повышенным риском для его здоровья. Они могут повлечь не только имущественный, но и неимущественный вред, связанный с причинением физических и нравственных страданий, вызванных некачественно оказанными медицинскими услугами их исполнителями, которые повлекли дополнительные денежные расходы на лечение и выздоровление. Соответственно необходимо пересмотреть пределы гражданско-правовой ответственности, установить более строгие «санкции», чтобы в последующем избежать появления новых нарушений.

Таким образом, от всех этих факторов будет зависеть не только соблюдение прав и свобод отдельных граждан, но и благополучие всего общества в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)// СЗ РФ;
2. Уголовный Кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 16.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.07.2015) )// СЗ РФ;
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) )// СЗ РФ.
4. ФЗ от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 24.07.2015) )// СЗ РФ;
5. ФЗ от 13.07.2015 N 271-ФЗ «О внесении изменений в ФЗ " Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» )// СЗ РФ
6. Сироткина А.А. Договор оказания медицинских услуг. Особенности правового регулирования. М.: Статут, 2004.(ред. от 2013 г.)
7. Регламентация медицины в России (историко-правовое исследование). Серия "Право и медицина" / СПб.: Санкт-Петербургский университет МВД

России, Академия права, экономики и безопасности жизнедеятельности, Фонд "Университет", 2002 (в соавторстве). 9,0 п.л.

8. Егиазарян К. А., Атаева Л. Ж. канд. мед. наук Особенности нормативно-правового регулирования оказания платных медицинских услуг в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения России [Текст] / К. А. Егиазарян, Л. Ж. Атаева // Медицинское право. – 2014. - №1. – С. 25-29

*Хамитова Д.М.  
Ибрагимова З.Ф., к.э.н.  
доцент*

*Башкирский государственный университет  
Россия, г. Уфа*

### **ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕР ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА БЕЗРАБОТИЦУ**

Безработица является серьезной проблемой, так как она имеет тесную связь с производством и охватывает все сферы деятельности населения страны. Проблема безработицы является одной из ключевых в рыночной экономике. Для регулирования уровня безработицы государство разрабатывает наиболее эффективные способы его предупреждения, борьбы с ним или сокращения его масштабов.

Одним из эффективных методов «искоренения» безработицы является поддержка среднего и малого бизнеса. Субъектами малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) являются хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям [1].

По итогам сплошного наблюдения субъектов МСП в России в 2014 году насчитывается более 180 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства. Число занятых в МСП составляет 17,8 млн. человек. Доля занятых составляет 26%, доля в ВВП – 21%.

На сегодняшний день в Российской Федерации ведется активная государственная политика поддержки малого и среднего бизнеса.

С 2005 года Минэкономразвития России реализует специальную программу по предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в целях оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства на региональном уровне. В настоящий момент программа реализуется в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30 января 2014 года № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов

Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» и ежегодно издаваемыми приказами Минэкономразвития России. В рамках программы предусмотрены как прямые, так и не прямые меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (рисунок 1).

Рисунок 1 – Меры поддержки субъектов МСП



В рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции и сырья, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717, Минсельхоз России целевым образом предоставляет субсидии федерального бюджета субъектам Российской Федерации на мероприятия поддержки малых форм хозяйствования на селе.

С 2004 года АО «МСП Банк» реализует государственную программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства. Основными задачами Банка в области поддержки малого и среднего предпринимательства являются:

- обеспечение равных возможностей доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к доступным и долгосрочным финансовым ресурсам на всей территории Российской Федерации, в том числе в регионах со сложной социально-экономической ситуацией и моногородах;
- предоставление максимально широкого спектра форм и методов поддержки малого и среднего предпринимательства через банки-партнеры и различные виды организаций инфраструктуры;

– обеспечение доступности кредитных ресурсов для приоритетных сегментов, особо нуждающихся в поддержке: производственный сектор, модернизационные, инновационные и ресурсосберегающие, социально и регионально значимые проекты.

Финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется по двухуровневой системе, через широкую сеть партнеров:

– через банков-партнеров;  
– через организации инфраструктуры (лизинговые компании, факторинговые компании и микрофинансовые организации).

В 2015 году в соответствии с Указом Президента Российской Федерации «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства» и Федеральным законом «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» создано АО «Корпорация «МСП», которое осуществляет деятельность в качестве государственного института развития малого и среднего предпринимательства. Задачи, выполняемые АО «Корпорация «МСП» представлены на рисунке 2.

Рисунок 2 – Задачи АО «Корпорация «МСП»

## Задачи АО "Корпорация "МСП"

- оказание финансовой, инфраструктурной, имущественной, юридической, методологической и иной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства;
- привлечение денежных средств российских, иностранных и международных организаций в целях поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- организация информационного, маркетингового, финансового и юридического сопровождения инвестиционных проектов, реализуемых субъектами малого и среднего предпринимательства;
- организация мероприятий, направленных на увеличение доли закупок товаров, работ, услуг отдельных видов юридических лиц у субъектов малого и среднего предпринимательства;
- обеспечение взаимодействия с органами государственной власти Российской Федерации, органами местного самоуправления, иными органами и организациями в целях оказания поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства;
- обеспечение совершенствования мер государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства

АО «Корпорация «МСП» выступает системным интегратором мер поддержки малого и среднего предпринимательства.

Также в России существует государственная некоммерческая организация в форме федерального бюджетного учреждения, образованная в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 3 февраля 1994 г. № 65 – фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Задачи, выполняемые Фондом представлены на рисунке 3.

## Основные задачи Фонда:

- проведение государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно-технической сфере;
- оказание прямой финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства;
- содействие созданию новых рабочих мест для эффективного использования имеющегося в Российской Федерации научно-технического потенциала;
- привлечение внебюджетных инвестиций в сферу малого инновационного предпринимательства;
- подготовка кадров (в том числе вовлечение молодежи в инновационную деятельность).

В настоящее время Фонд реализует программы инновационного развития, которые направлены на создание новых и развитие действующих высокотехнологических компаний, коммерциализацию результатов научно-технической деятельности, привлечение инвестиций в сферу малого инновационного предпринимательства, создание новых рабочих мест [2].

Несмотря на все разнообразие реализуемых мер, среди всех категорий МСП наиболее эффективной является поддержка, позволяющая решить проблему доступа к капиталу: субсидии, гранты, услуги гарантийных фондов и микрофинансовых организаций. Это может быть обусловлено тем, что господдержка в первую очередь ассоциируется у МСП с грантами и субсидиями в связи с низкой информированностью о других видах поддержки и их потенциальном эффекте на развитие МСП [3] (рисунок 4).

Рисунок 4 – Наиболее и наименее эффективные инструменты поддержки, по мнению МСП – получателей поддержки

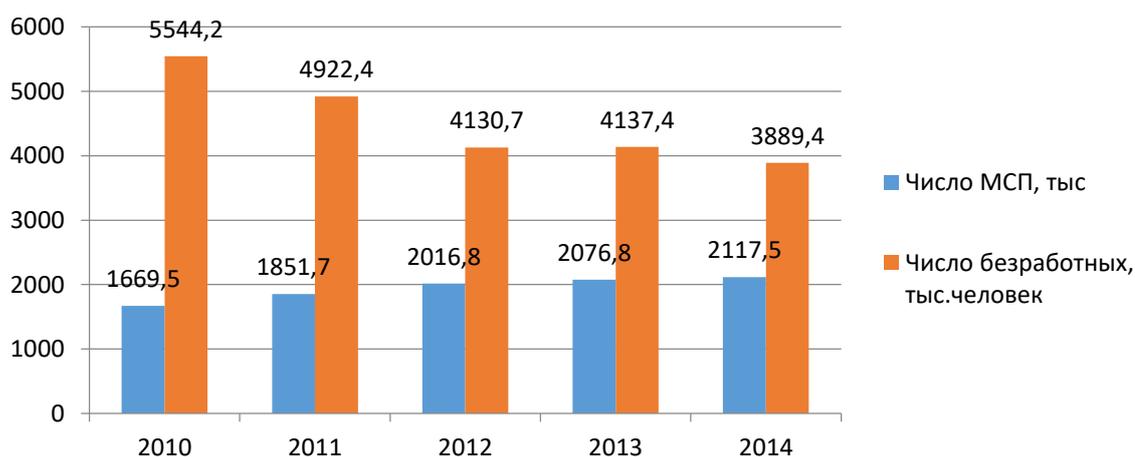


Особенно актуальным вопрос сокращения уровня безработицы путем поддержки малого и среднего бизнеса в РФ ставится в период кризиса. 27 января 2015 года в Российской Федерации утвержден план первоочередных

мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году. План призван активизировать структурные изменения в экономике, стабилизировать работу системообразующих и стратегических предприятий, сбалансировать рынок труда, а также снизить инфляцию и смягчить последствия роста цен. Содействие развитию малого и среднего предпринимательства путем снижения финансовых и административных издержек является одним из ключевых направлений деятельности в рамках реализации плана [4].

Проведенный анализ применяемых мер по поддержке МСП позволяет судить о важности МСП в экономике страны. Все эти меры способствуют развитию и созданию бизнеса, а, соответственно, созданию рабочих мест. В среднем численность работников на одно предприятие составляет на 2014 год: 6 человек в малом предприятии, 3 человека в микропредприятии и 121 человек в среднем предприятии. Число МСП увеличивается в период с 2010 по 2014 годы, следственно, увеличиваются рабочие места, и сокращается численность безработных (рисунок 5) [5].

Рисунок 5 – Число МСП



Следует указать также и на неоднозначное воздействие развития малого предпринимательства на процессы занятости, поскольку, с одной стороны, малый бизнес, расширяясь, привлекает все большее количество занятых, но вместе с тем, жесткая конкуренция внутри субъектов малого бизнеса, отождествляемых с «рыночной системой», приводит к потерям части рабочих мест [7]. Отсюда – необходимость создания условий функционирования системы малого бизнеса, при которой рост занятости будет стабильным.

#### Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»// Российская газета, 2007, № 164
2. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства.  
URL: <http://smb.gov.ru/measuresupport/programs/celved/>
3. Оценка эффективности программы поддержки МСП (KPMG).

4. Ибрагимова З.Ф. Молодежная безработица: мировые тенденции и российская специфика // Экономика и управление: теория, методология, практика: Сборник материалов X Российской научно-практической конференции. Под общей редакцией Л. С. Валинуровой, О. Б. Казаковой, Н. А. Кузьминых, Э. И. Исхаковой. 2015. С. 107-110.
5. URL: [http://smb.gov.ru/files/images/MSP-Executive+summary\\_final.pdf](http://smb.gov.ru/files/images/MSP-Executive+summary_final.pdf)
6. Федеральная служба государственной статистики.  
URL: <http://www.gks.ru/>
7. Хамитова Д.М., Ибрагимова З.Ф. Основные направления регулирования безработицы в республике Башкортостан // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов: материалы Всероссийской научно-практической конференции: в 2 томах. 2015. С. 75-78.
8. Ибрагимова З.Ф. Нечеткий подход как эффективный инструмент анализа социально-экономических проблем // Методологические проблемы моделирования социально-экономических процессов: Сборник статей II Всероссийской конференции с международным участием. 2014. С. 34.

*Хасанова Л.Р.*  
*магистрант 1 курса*  
*направление подготовки «ГМУ»*  
*Ильина М.С.*  
*магистрант 1 курса*  
*направление подготовки «ГМУ»*  
*ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ*  
*Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

### **АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗОНАМИ ОТДЫХА В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ**

Зоны отдыха городских округов и городских поселений формируются на базе озелененных территорий общего пользования, природных и искусственных водоемов, рек.

Согласно постановлению Правительства РБ от 13.05.2008 №153 «Об утверждении республиканских нормативов градостроительного проектирования «Градостроительство. Планировка и застройка городских округов, городских и сельских поселений РБ» необходимо учитывать допустимые нагрузки на природный комплекс с учетом типа ландшафта, его состояния при выделении территорий для рекреационной деятельности.

Размеры территории зон отдыха следует принимать из расчета не менее 500 - 1000 м<sup>2</sup> на 1 посетителя, в том числе интенсивно используемая ее часть для активных видов отдыха должна составлять не менее 100 м<sup>2</sup> на одного посетителя. Площадь отдельных участков зоны массового кратковременного отдыха следует принимать не менее 50 га.

Зоны отдыха следует размещать на расстоянии от санаториев, дошкольных санаторно-оздоровительных учреждений, садоводческих товариществ, автомобильных дорог общей сети и железных дорог не менее 500 м, а от домов отдыха - не менее 300 м.

В перечне разрешенных видов строительства допускаются объекты, связанные непосредственно с рекреационной, а также с обслуживанием зоны отдыха. На территории допускается размещать автостоянки, необходимые инженерные сооружения [1].

Проблема управления зонами отдыха нашла свое отражение в работах российских ученых, таких как Ханнанова Т.Р., Ханнанов Р.А., Гарифуллина А.Ф., Шапошникова Р.Р., Исламова З.Р., Хатмуллина Л.Р., Князев Д.К., Иванова Н.В., Владыкина Е.А., Снегирева Т.В.

В городе Уфа уделяется особое внимание благоустройству территорий для отдыха горожан. Так, за 2012-2015 годы полностью отремонтирована 21 зона отдыха и создано 17 новых (с учетом локальных площадок на территориях, прилегающих к тем или иным объектам). Среди них - территория сквера, прилегающего к памятнику Борцам революции, сквер им. Мустая Карима, сквер по ул. Гафури, сквер по ул. Пушкина, сквер по ул. Ленина от ул. Пушкина до ул. З.Валиди, сад им. С. Юлаева, аллея по ул. Ленина на участке от ул. З. Валиди до ул. Пушкина, парк им. М. Гафури, сквер «Сосновый бор», сквер на перекрестке ул. Губайдуллина - пр. С. Юлаева, обновленная аллея по ул. Первомайской, верхняя и нижняя площадки Конгресс-холла, тротуары по ул. Ленина, по ул. Октябрьской Революции, по ул. Крупской, по ул. Кирова, а также территории, прилегающие к Дворцу Молодежи, к Башгосфилармонии, к дому-музею им. В.И. Ленина и к государственному концертному залу «Башкортостан». При выполнении работ по реконструкции зон отдыха, большое внимание уделяется строительству и установке спортивных и детских площадок [2].

Благодаря не только географическому положению, но и работам по благоустройству городской округ город Уфа был и остается одним из самых зеленых мегаполисов страны. Зеленые зоны в Уфе отличаются высоким разнообразием и представлены значительным количеством объектов, такими, например, как «Дендропарк», «Парк лесоводов», «Ботанический сад», парк культуры и отдыха им. М. Гафури, парки Победы, Первомайский, им. И. Якутова.

#### **Использованные источники:**

1. Постановление Правительства РБ от 13.05.2008 №153 «Об утверждении республиканских нормативов градостроительного проектирования «Градостроительство. Планировка и застройка городских округов, городских и сельских поселений РБ»
2. Информационно-аналитическое управление Администрации ГО г.Уфа <http://ufacity.info/press/news/212962.html>

3. ОБЪЕКТИВНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ Ханнанова Т.Р. Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2013. № 6-2 (32). С. 184-190.
4. КАК ПОСЧИТАТЬ РЕПУТАЦИЮ? ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ РАБОТНИКА КАК ЭЛЕМЕНТ ЕГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА Ханнанова Т.Р. Креативная экономика. 2009. № 3. С. 44-48.
5. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНЫХ ОТНОШЕНИЙ Воронин Б.А., Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. Аграрный вестник Урала. 2012. № 10-1 (102). С. 52-56.
6. САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ Ханнанов Р.А. Право и политика. 2010. № 7. С. 1234-1249.
7. НОВАЯ ПАРАДИГМА ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАСТЕНИЕВОДСТВА Ханнанов Р.А. Право и политика. 2012. № 1. С. 109-132.
8. УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ Ханнанов Р.А. Право и политика. 2011. № 11. С. 1828-1854.
9. ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ Гарифуллина А.Ф. В сборнике: Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XXI Международной специализированной выставки. 2011. С. 174-180.
10. ОРГАНИЗАЦИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ Шигапова А.Т., Гарифуллина А.Ф. Экономика и социум. 2013. № 4-2 (9). С. 990-993.
11. РОЛЬ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ Гарифуллина А.Ф., Хайдарова Л.Р. В сборнике: Развитие информационных технологий и их значение для модернизации социально-экономической системы. Материалы международной научно-практической конференции. 2011. С. 39-42.
12. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУДЕБНОЙ ВЛАСТИ Ханнанов Р.А., Шапошникова Р.Р. Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2013. Т. 3. № 4 (04). С. 86-88.
13. ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ Сафаров Р.Р., Шапошникова Р.Р. Экономика и социум. 2014. № 3-3 (12). С. 219-221.

14. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Исламова З.Р., Федорова Е.А. В сборнике: Экономика. Теория и практика материалы Международной научно-практической конференции. 2014. С. 34-35.
15. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СФЕРЕ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ Исламова З.Р. диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Уфа, 2002
16. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ Муллагалиев Ф.Ф., Хатмуллина Л.Р. В сборнике: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА материалы IV международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 16-17.

*Хаустович Д.Л.  
студент 3 курса  
факультет «Банковское дело»  
Трухоновец Е.Н., м.э.н.  
ассистент*

*УО «Полесский Государственный Университет»  
Республика Беларусь, г. Пинск*

## **СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Инвестиции являются важным и эффективным средством для поддержания экономики и вывода ее из кризисного состояния, повышения уровня научно-технического развития, структурных изменений в национальном хозяйстве, повышения показателей эффективности и устойчивости экономики на макро- и микроуровнях. Уровень инвестиций в стране во многом определяет темпы экономического роста.

В целях улучшения инвестиционного климата и создания эффективных условий для привлечения инвестиций в национальную экономику предусматривается реализация комплекса мер по следующим направлениям: реформирование государственного сектора, отношений собственности, приобретения недвижимости и земли; совершенствование системы налогообложения; развитие финансового рынка; оптимизация процедур при осуществлении внешней торговли; создание положительного инвестиционного имиджа Беларуси; оказание содействия организациям Республики Беларусь в установлении контактов с потенциальными партнерами и иностранными инвесторами.

Рассмотрим каждое из направлений более подробно.

Наиболее важной проблемой является реформирование государственного сектора и отношений собственности. Изменение

структуры экономики повысит эффективность ее функционирования, конкурентоспособность продукции на внешних рынках, также расширит возможности привлечения иностранных инвестиций. Незадействованным механизмом привлечения инвестиций, в том числе и ПИИ, является государственно-частное партнерство [1, с.19].

Также необходимо совершенствование системы налогообложения посредством изменения налогового администрирования в целях снижения временных и трудовых затрат на уплату налогов за счет дальнейшего распространения системы электронного декларирования, расширения сферы его применения. Это создаст выгодные условия для осуществления инвестиционной деятельности в стране.

Немаловажной проблемой также является развитие финансового рынка (принятие мер по совершенствованию секторов финансового рынка - банковского и страхового, рынка ценных бумаг). В этих целях необходимо внедрение современных стандартов надзора за осуществлением страховой деятельности, соответствующих международным принципам, повышение капитализации страховых организаций, в том числе за счет привлечения иностранного капитала.

Следующей проблемой является оптимизация процедур при осуществлении внешней торговли. В целях создания более благоприятного внешнеторгового режима предусматривается завершение работы по согласованию технических регламентов Таможенного союза, устанавливающих единые технические требования к продукции и связанным с ней процессам.

Создание положительного инвестиционного имиджа Беларуси позволит простимулировать деятельности иностранных инвесторов. Для этого необходимо создание и обеспечение системы предоставления полной, актуальной и постоянно обновляемой информации для инвесторов о возможностях и условиях инвестирования.

Для обеспечения масштабного притока иностранных инвестиций ключевое значение имеет формирование деловой среды, в равной степени благоприятной для отечественных и зарубежных инвесторов. При этом приток зарубежных инвестиций способен эффективно сыграть роль стимула для развития отечественных предприятий. Предприятия с иностранными инвестициями имеют возможность взаимодействовать с национальными предприятиями, формирующими благоприятное деловое окружение.

Важную роль в комплексе мер по повышению инвестиционной привлекательности страны имеет укрепление и развитие банковского сектора. Эффективное выполнение банковской системой своих функций по финансовому посредничеству является одним из условий благоприятного инвестиционного климата. Банковская система является привлекательным объектом для инвестирования, т.к. способна аккумулировать значительные объемы прямых инвестиций. [1, с.20].

Также в условиях высокой стоимости кредитных ресурсов у белорусских юридических лиц возрастает значимость современных альтернативных источников пополнения ресурсной базы. Среди таких источников можно выделить: рынок ценных бумаг, венчурный бизнес, лизинг.

Для привлечения ресурсов в экономику страны посредством выпуска ценных бумаг в Республике Беларусь созданы все необходимые условия. Вместе с тем уровень развития рынка ценных бумаг в целом остается низким из-за недостаточного предложения финансовых инструментов [2, с. 73]. Белорусский фондовый рынок характеризуется низкой активностью инвесторов, невысокой капитализацией и ликвидностью, неравномерностью развития либо отсутствием отдельных сегментов. На данном рынке отсутствуют институциональные структуры, обеспечивающие формирование долгосрочных финансовых ресурсов. Не получили должного развития такие сегменты рынка, как вторичный рынок акций, производные инструменты, ипотечные ценные бумаги [3, с.57].

Таким образом, рынок ценных бумаг не задействован в должной мере в инвестиционной деятельности, а между тем те же облигации являются достаточно эффективным способом привлечения дополнительных средств. Эти ценные бумаги дают предприятиям возможность управлять своей задолженностью посредством досрочного погашения долга, более гибкого подхода к привлечению и обслуживанию займа [2, с.75].

Другим перспективным направлением является развитие инвестиционно-инновационной сферы в виде венчурного бизнеса. На мировой практике венчурный бизнес развился в мощную мировую индустрию. Он является средством высокодоходного размещения капитала и эффективным механизмом внедрения инноваций. При этом в нашей стране такая отрасль только начинает постепенно формироваться [4].

Для иностранных венчурных инвесторов в экономике Беларуси привлекательными являются следующие факторы: наличие соответствующего законодательства, позволяющего регистрировать венчурные организации и фонды, налоговые льготы, стабильность экономики и минимальный уровень коррупции, а также уровень науки и технологий в стране имеет достаточный потенциал, чтобы заинтересовать венчурных инвесторов.

Однако научные исследования показали, что существует ряд проблем в данной области: зарегулированность, слаборазвитый рынок ценных бумаг, ограничения в инвестировании рискованных проектов, незащищенность прав инвесторов в хозяйственных судах, что сдерживает приход иностранных венчурных инвесторов в нашу страну, проблемы с защитой прав на интеллектуальную собственность, неразвитая инфраструктура, отсутствие опыта реализации венчурных проектов национальными компаниями [4].

Решением данных проблем может стать разработка Концепции венчурного развития страны и принятие соответствующих мер для ее реализации.

На современном этапе в качестве особенного источника финансирования инвестиционных проектов выделяют лизинг. Лизинговый механизм финансирования позволяет ускорить процесс обновления основных производственных фондов, расширяет рынок сбыта для производителей и поставщиков, снимает нагрузку с государства при финансировании отдельных отраслей экономики [5, с.145]. С помощью лизинга повышается эффективность инвестиций, усиливается контроль за их целевым расходованием. Республике Беларусь представляется перспективным развитие международного импортного лизинга основных средств, поскольку эта форма инвестирования наиболее проработана, доступна и привлекательна для сторон сделки.

Таким образом, меры совершенствования инвестиционного климата Республики Беларусь должны иметь комплексный характер и проводиться в финансовых, правовых, экономических, политических, налоговых и других направлениях. Особое внимание необходимо уделить формированию выгодных кредитно-инвестиционных отношений и укреплению банковской системы.

Среди прочих форм привлечения дополнительного капитала важное место принадлежит рынку ценных бумаг, лизингу и венчурному бизнесу. За счет использования альтернативных источников привлечения ресурсов обеспечивается рост финансового потенциала предприятий, существенное расширение активов и возрастание темпов роста объема хозяйственной деятельности.

#### **Использованные источники:**

1. Анализ привлечения иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь / А. Пинчук // Вестник ассоциации белорусских банков: Еженедельный информационно-аналитический и научно-практический журнал. - 2015. - №17. - С. 5-20.
2. Ценный резерв: рынок ценных бумаг в Беларуси будет реформирован // Экономика Беларуси: Итоги. Тенденции. Прогнозы. - 2014. - №1. - С. 72-77.
3. Рынок корпоративных ценных бумаг и перспективы его развития в Беларуси / А.Раков, В.Куропатенков// Банковский вестник: Информационно-аналитический и научно-практический журнал Национального банка Республики Беларусь. - 2014. - №9. - С. 48-59.
4. Венчурное финансирование в мире и в Беларуси [Электронный ресурс] – 2016. - Режим доступа: <http://ru.forsecurity.org/> - Дата доступа: 02.04.2016.
5. Финансирование и кредитование инвестиций: учеб. пособие / Т. К. Савчук [и др.]; под ред. Т. К. Савчук. – Минск: БГЭУ, 2009. – 221 с.

*Ходько Д.А.  
студент*

*БГУ им. ак. И.Г. Петровского НФ*

## **ПОНЯТИЕ ОБ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПЕТЕНЦИЯХ**

Компетенция – это заранее заданное социальное требование (норма) к образовательной подготовке ученика, необходимой для его эффективной продуктивной деятельности в определенной сфере. Компетентность – совокупность личностных качеств ученика (ценностно-смысловых ориентаций, знаний, умений, навыков, способностей), обусловленных опытом его деятельности в определенной социально и личностно-значимой сфере.

Образовательная компетенция – требование к образовательной подготовке, выраженное совокупностью взаимосвязанных смысловых ориентаций, знаний, умений, навыков и опыта деятельности ученика по отношению к определенному кругу объектов реальной действительности, необходимых для осуществления личностно и социально значимой продуктивной деятельности.

Компетенции для ученика – это образ его будущего, ориентир для освоения. Но в период обучения у него формируются те или иные составляющие этих «взрослых» компетенций, и чтобы не только готовиться к будущему, но и жить в настоящем, он осваивает эти компетенции с образовательной точки зрения.

Основные функции компетенций:

- отражать социальную востребованность на молодых граждан, подготовленных к участию в повседневной жизни;
- быть условием реализации личностных смыслов ученика в обучении, средством преодоления его отчуждения от образования;
- задавать реальные объекты окружающей действительности для целевого комплексного приложения знаний, умений и способов деятельности;
- задавать опыт предметной деятельности ученика, необходимый для формирования у него способности и практической подготовленности в отношении к реальным объектам действительности;
- быть частью содержания различных учебных предметах и образовательных областей в качестве метапредметных элементов содержания образования;
- соединять теоретические знания с их практическим использованием для решения конкретных задач;
- представлять собой интегральные характеристики качества подготовки учащихся и служить средствами организации комплексного личностно и социально значимого образовательного контроля.

В соответствии с разделением содержания образования на общее метапредметное (для всех предметов), межпредметное (для цикла предметов или образовательных областей) и предметное (для каждого учебного предмета), выстраиваются три уровня:

1) ключевые компетенции - относятся к общему (метапредметному) содержанию образования;

2) общепредметные компетенции – относятся к определенному кругу учебных предметов и образовательных областей;

3) предметные компетенции - частные по отношению к двум предыдущим уровням компетенции, имеющие конкретное описание и возможность формирования в рамках учебных предметов.

Ключевые образовательные компетенции конкретизируются всякий раз на уровне образовательных областей и учебных предметов для каждой ступени обучения.

В последнее время большое внимание уделяется информационным и коммуникационным компетенциям, этим вопросам посещается достаточно большое количество публикаций, например «...рассматриваются основные аспекты организации интегрированного обучения в школе на примере обучения материальным и информационным технологиям» [2]

Информационные компетенции представляют собой навыки деятельности по отношению к информации в учебных предметах и образовательных областях, а также в окружающем мире. Владение современными средствами информации (телевизор, магнитофон, телефон, факс, компьютер, принтер, модем, копир и т.п.) и информационными технологиями (аудио- видеозапись, электронная почта, СМИ, Интернет).

Коммуникативные компетенции представляют собой, знание языков, способов взаимодействия с окружающими и удаленными событиями и людьми; навыки работы в группе, коллективе, владение различными социальными ролями. Ученик должен уметь представить себя, написать письмо, анкету, заявление, задать вопрос, вести дискуссию и др.

Как отмечает Белоус Н.Н.: «Компьютерные технологии развиваются стремительно, темпы же их осмысления преподавателями-методистами отстают от теоретических разработок. Это приводит к новому противоречию - между наличием обновленных и усовершенствованных технических средств обучения и отставанием разработки методики их внедрения в высшее образование.»[1]

#### **Использованные источники:**

1. Белоус Н.Н. Проблемы и тенденции информатизации образования // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. № 2-2, 2015
2. Белоус Н.Н., Рогаткина Р.В. Интегрированное обучение учащихся материальным и информационным технологиям.// Весник Орловского гос университета. Федеральный научно-практический журнал. - №5, 2013.

3. Концепция федеральных государственных образовательных стандартов общего образования.-М.:Просвещение,2008.

4. Ученик в обновляющейся школе // Сб. науч. трудов / Под ред. Ю.И. Дика, А.В. Хуторского.— М.: ИОСО РАО, 2002

*Ходько Д.А.  
студент*

*БГУ им. ак. И.Г. Петровского НФ*

## **ФАКТОРЫ УГРОЗ СОХРАННОСТИ ИНФОРМАЦИИ В ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ**

**Умышленные факторы** сохранности информации в СОД зарубежные специалисты подразделяют на угрозы со стороны пользователей ЭВМ и лиц, не являющихся пользователями. Несанкционированный доступ к информации может включить неавторизованное пользование информацией системы и активную инфильтрацию. Неавторизованное пользование информацией отождествляется с ситуацией, когда неавторизованный пользователь получает возможность ознакомиться с информацией, хранимой в системе, и использовать ее в своих целях.

Намеренные попытки проникновения в СОД могут быть классифицированы как *пассивные и активные*.

*Пассивное проникновение* - это подключение к линиям связи или сбор электромагнитных излучений этих линий в любой точке системы лицом, не являющимся пользователем ЭВМ.

*Активное проникновение* в систему представляет собой прямое использование информации из файлов, хранящихся в СОД. Такое проникновение реализуется обычными процедурами доступа: использованием известного способа доступа к системе или ее части с целью задания запрещенных вопросов, обращения к файлам, содержащим интересующую информацию; маскировкой под истинного пользователя после получения характеристик (идентификаторов) доступа; использованием служебного положения, т.е. незапланированного просмотра (ревизии) информации файлов сотрудниками вычислительной установки.

Активное проникновение в СОД может осуществляться скрытно, т.е. в обход контрольных программ обеспечения сохранности информации.

*Наиболее характерные приемы проникновения:* использование точек входа, установленных в системе программистами, обслуживающим персоналом, или точек, обнаруженных при проверке цепей системного контроля; подключение к сети связи специального терминала, обеспечивающего вход в систему путем пересечения линии связи законного пользователя с ЭВМ с последующим восстановлением связи по типу ошибочного сообщения, а также в момент, когда законный пользователь не проявляет активности, но продолжает занимать канал

связи; аннулирование сигнала пользователя о завершении работы с системой и последующее продолжение работы от его имени.

С помощью этих приемов нарушитель, подменяя на время его законного пользователя, может использовать только доступные этому пользователю файлы; неавторизованная модификация - неавторизованный пользователь вносит изменения в информацию, хранящуюся в системе. в результате пользователь, которому эта информация принадлежит, не может получить к ней доступ.

Понятие "неавторизованный" означает, что перечисленные действия выполняются вопреки указаниям пользователя, ответственного за хранение информации, или даже в обход ограничений, налагаемых на режим доступа в этой системе. Подобные попытки проникновения могут быть вызваны не только простым удовлетворением любопытства грамотного программиста (пользователя), но и преднамеренным получением информации ограниченного использования.

Возможны и другие виды нарушений, приводящих к утрате или утечке информации.

Вышеизложенное приобретает дополнительное значение еще и в связи с тем, что информационные технологии проникли во все сферы человеческой деятельности, в том числе и в систему образования. Как отмечает Белоус Н.Н.: «Компьютерные технологии развиваются стремительно, темпы же их осмысления преподавателями-методистами отстают от теоретических разработок. Это приводит к новому противоречию - между наличием обновленных и усовершенствованных технических средств обучения и отставанием разработки методики их внедрения в высшее образование.» [2]

#### **Использованные источники:**

1. Брикач Г.Е. Информационные системы. URL:<http://www.webkursovik.ru>
2. Белоус Н.Н. Проблемы и тенденции информатизации образования // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. № 2-2.- 2015
3. Волков Г.Г. Глинский О.Ю. Компьютерные информационные технологии. URL:<http://nashaucheba.ru>

*Холкина К.Д.  
студент 2-го курса*

*Спирин А.С.  
студент 2-го курса*

*Пискунова Е.Ю., к.п.н.  
научный руководитель, доцент*

*Ульяновский государственный технический университет*  
**МЕХАНИЗМЫ УБЕЖДЕНИЯ: КЛАССИФИКАЦИЯ, И  
ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

Современный человек живет в постоянно развивающемся и всегда куда-то стремящемся мире. Все вокруг подвергается бурному развитию: техника, наука, природа, экономика, политика и, конечно же, люди. В процессе коммуникации мы стремимся оказать воздействие на тех, с кем общаемся, и сами, безусловно, подвергаемся внешнему влиянию.

Эта проблема особенно актуальна сегодня, так как доступ к СМИ неограничен ни со стороны субъектов, которые пытаются повлиять, ни со стороны объектов, на которых это влияние направлено. Психологическое воздействие на массовое сознание лежит в основе многих злободневных общественных процессов: пропаганды здорового образа жизни и экологической грамотности, деятельности цензоров, имиджмейкеров в политике, специалистов по рекламе и маркетингу и т.д.

Убеждение - способ вербального воздействия, который включает в себя систему доводов, выстроенных по законам формальной логики и обосновывающих выдвигаемый индивидом тезис. Успешное убеждение ведет к принятию и последующему включению новых сведений в сложившуюся систему взглядов и убеждений, к определенной трансформации мировоззрения, а значит, и мотивационной основы поведения. Результатом убеждения является осознанное действие. По мнению Майерса, существует два способа убеждения: прямой и косвенный.

Прямой способ убеждения – это убеждение, имеющее место, когда заинтересованная аудитория сосредотачивает всё внимание на благоприятных аргументах. Косвенный способ убеждения – это убеждение, имеющее место в том случае, когда на людей влияют случайные факторы, например: привлекательность автора.

Прямой способ убеждения имеет место, когда люди от природы склонны анализировать происходящее или заинтересованы в предлагаемой теме. Если тема не привлекает устойчивого внимания аудитории, убеждение может осуществляться посредством косвенного способа, когда люди используют случайные признаки или эвристику для поспешных выводов. Убеждение, осуществляемое прямым способом, является более аналитическим и менее поверхностным, оно более устойчиво и с большей вероятностью способно повлиять на поведение.

Эффективность убеждающего воздействия зависит от ряда условий:

- силы воздействия, которая определяется его содержательностью и авторитетом убеждающего.;
- психологического склада личности, на которую воздействуют (ее потребности, интересы, вкусы, особенности мышления);
- от интеллектуального и эмоционального состояния убеждающего и убеждаемого в момент их взаимодействия.

В результате проделанного анализа литературы, собственного опыта и СМИ можно утверждать, что проблема психологического влияния является сегодня действительно актуальной. Наиболее важным аспектом в рассмотренной проблематике является использование таких механизмов психологического влияния как внушение и убеждение различными видами СМИ и СМК, что зачастую оказывает отрицательное воздействие на потребителей информации. В дальнейшем, было бы уместно разработать такие защитные техники, которые позволили бы людям оказывать сопротивление внушающим и убеждающим воздействиям СМИ и сделать их доступными для всего общества.

Проблема психологического влияния и использования механизмов влияния СМИ является безусловно важной и актуальной, так как представляет значительную угрозу обществу, а также ущемляет право каждого отдельного человека на истинную свободу, что противоречит гуманистическим принципам психологии. Рассмотренная проблема еще «молодая» и требует дальнейшего глубинного и детального изучения.

*Холопов А.В.  
студент 2 курса магистратуры  
факультет «Международный Финансовый»  
Россия, г. Москва*

### **EMPIRICAL ANALYSIS OF THE FACTORS AFFECTING THE COMPANY'S RESULTS OF OPERATIONS (USING COMPANY DATA WITH AND WITHOUT FDI IN THE RUSSIAN FEDERATION)**

*Статья посвящена анализу гипотез связанных с факторами, влияющими на результаты деятельность фирмы. В статье рассматриваются данные за 2006-2012 года по 49 тыс. компаний с использованием 23 факторов. Анализ проводится методом линейной регрессии. Целью статьи является выявление факторов имеющих наибольшее значение при прогнозе результатов деятельности фирмы.*

*This article analyzes the hypotheses related to the factors affecting the company's results of operation. The article deals with the data for 2006-2012 by using data for 49 thousand companies on 23 different factors. The analysis is performed by linear regression method. The objective of the article is to identify the factors having the greatest impact on the results of the company operation.*

This work devoted to the study the relationship between firm performance and the factors influencing the results. The empirical study is to identify factors that are directly or indirectly related to foreign direct investment in a particular company, industry enterprises and companies to the region and influencing the performance of companies.

To identify the factors mentioned above requires the use of an approach that will allow for the analysis of large data, in our case series consists of 49,507 enterprises separated for analysis at 83 regions and 35 aggregated industries. For this purpose was developed a method to identify the impact of 23 factors on the performance of individual firms.

In order to identify the most important factors affecting the performance of the company will put forward a number of hypotheses for further empirical testing of econometric methods.

In order to assess the impact of factors on firm performance, we use the procedure used in most scientific papers on this subject - the Cobb-Douglas model. In the most general form of the model is written as:

$$Q = A * L^{\alpha} * K^{\beta}$$

This model describes the dependence of output (revenue) from Q by creating its factors, namely labor expended by the company, L, and capital of the firm K.

Table 1 is made up of all hypotheses that can be tested on the basis of available data, and the factors influencing them.

**Table 1**

<i>Hypotheses</i>	<i>Variables</i>
1. The results of operations of the company are directly dependent on the performance of internal labor and capital.	1. The natural logarithm of capital growth
	2. The natural logarithm of firm age
	3. The natural logarithm of the share of foreign capital
	4. The natural logarithm of the number of staff
	5. The natural logarithm of capital intensity
2. The revenue of the company is in direct proportion to the regional factors promoting attraction of FDI to the region.	6. GRP (million rubles)
	7. Foreign Investments in the Russian Federation (bln. Rub.)
	8. Extraction of mineral resources

	9. Manufacturing
	10. Production and distribution of electricity, gas and water
	11. Agricultural production (mln. Rubles).
	12. The retail trade turnover
	13. Organizations that perform research and development
	14. Density railroad tracks of general use
	15. The number of crimes per 100 000 population
	16. Net migration rates per 10 000 population
3. The presence of foreign direct investment in the regions bordering with the region, have a positive effect on the activities of firms in the region.	17. The regional effect of the presence of FDI.
4. The revenue of the company has a direct relationship with the presence of firms in the industry to foreign direct investment.	18. The presence of firms in the industry with FDI firms (weighted according by labor)
	19. The presence of firms in the industry with FDI firms (weighted by revenue)
5. On revenues of Russian companies affects both horizontal and vertical (forward and backward) spillovers.	20. The horizontal spillover
	21. Vertical forward spillover
	22. Vertical backward spillover
6. The level of monopolization of the industry negatively affects the firm's revenue.	23. Herfindahl-Hirschman index

Summing all the factors in one model, we get the following initial model:

$$\begin{cases} \ln Y = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{23} \alpha_i * X_{it} + \varepsilon_t \\ E(\varepsilon_t) = 0; \sigma(\varepsilon_t) = const \end{cases}$$

where:

$\ln Y$ - the natural logarithm of of revenue,

$X_{it}$ - i-th variable from Table 1

$\alpha_i$  – parameters (sensitivity of the explained variable to changes of the explainable variable)

$\varepsilon_t$  – the disturbance term

Main data was taken from Ruslana bureau van dijk base. It was selected by the following criteria:

- organizational and legal form of the enterprise:

PLC, Ltd, LLC.

- number of employees in the company more than 50 people.

- information about foreign capital is available.

More information on regional and social factors was collected from official statistical compilations.

After removal of the incomplete records in the database analysis remains 310 097 unique records.

The analysis revealed that 10 of the 24 variables are not significant, so they were excluded and further results are given for a model consisting of 14 significant variables.

The specification of our model with calculated parameters are presented below:

$$\begin{cases} \ln Y = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{14} \alpha_i * X_i + \varepsilon_t \\ F = 18590,24; F_{crit} = 1,529 \\ R^2 = 0,72; t_{crit} = 2,45 \end{cases}$$

Where:

$\ln Y$ - the natural logarithm of of revenue,

$X_{it}$ - i-th variable from Table 2

$\alpha_i$  – parameters (sensitivity of the explained variable to changes of the explainable variable) from Table 2

Table 2

<i>i</i>	<i>Variable (Xi)</i>	<i>Coefficient (ai)</i>
0	Constant	5,236
1	Extraction of mineral resources	-0,0000003

2	Manufacturing	0,00000017
3	Agricultural production (mln. Rubles).	0,00000012
4	Organizations that perform research and development	-0,001
5	The number of crimes per 100 000 population	-0,000027
6	The presence of firms in the industry with FDI firms (weighted according by labor)	0,228
7	The presence of firms in the industry with FDI firms (weighted by revenue)	0,097
8	Vertical forward spillover	-0,27
9	Vertical backward spillover	0,225
10	Herfindahl-Hirschman index	-0,001
11	The natural logarithm of capital growth	0,725
12	The natural logarithm of firm age	0,058
13	The natural logarithm of the share of foreign capital	0,039
14	The natural logarithm of capital intensity	-0,349

This model is tested by F-test, t-test, Goldfield-Quandt and Durbin-Watson tests confirms that we can use OLS – method to check the model, and it has high  $R^2=0,72$ , all this confirms the consistency of the model

#### **Использованные источники:**

1. Е.А. Федорова, Б.К. Коркмазова, М.А. Муратов / Оценка эффективности компаний с прямыми иностранными инвестициями: отраслевые особенности в РФ, «Пространственная Экономика 2015. 2. С. 47—63 УДК 332.1
2. Tregub Ilona V. Investment Project Risk Analysis in the Environment of Russian Economy / Foreign Investment, Ljubljana Empirical Trade Conference 2012
3. Aitken, B., & Harrison, A. (1999). Do domestic firms benefit from foreign direct investment? Evidence from panel data. *American Economic Review*, 89(3), 605–618.
4. Aitken, Brian J., and Ann E. Harrison. 1999. "Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela." *American Economic Review*, 89(3): 605-618

*Холопов А.В.*

*студент 2 курса магистратуры*

*факультет «Международный Финансовый»*

*Россия, г. Москва*

#### **АНАЛИЗ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПИИ В ЭКОНОМИКУ РФ**

*Статья посвящена анализу распределения ПИИ в России по региональному и отраслевому признакам. А так же сравнению результатов деятельности фирм с и без ПИИ.*

*This article analyzes the distribution of FDI in Russia by regional and industry factors. The article also focuses on comparison of the results of firms with and without FDI.*

Для анализа распределения ПИИ на территории РФ были использованы данные из базы данных Руслана (Ruslana - Bureau van Dijk), в качестве года исследования выбран 2014 как последний год с доступным репрезентативным количеством данных. Компании для анализа были отобраны по следующим критериям:

1. Действующая фирма
2. Число работников больше 50 человек
3. Находится на территории Российской Федерации
4. Есть доступные данные за 2014 год.

Всего в выборке после первичной очистки данных получилось 98 400 уникальных записей о компаниях. Из них 12 396 (12,6%) компаний с привлечением ПИИ и 86 003 (87,4%) без привлечения ПИИ. Всего в компаниях из этой выборки в 2014 году работало 20 686 531 человек. Из них 3 984 026 (19,3%) в компаниях с привлечением ПИИ и 16 702 505 (80,7%) без привлечения ПИИ. Отсюда можно сделать вывод, что в компаниях с привлечением ПИИ в среднем в 1,5 раза выше численность персонала на предприятиях. Всего компании из данной выборки имели активы на сумму 1 733 858 375 тыс USD, из них 24,2% активов находятся на балансах фирм с ПИИ 82,9% из них приобретены за счет ПИИ. Таким образом, получается, что фирмы с ПИИ в среднем владеют активами в 1,6 раза больше чем фирмы без ПИИ. Суммарно фирмы из выборки получили выручку за 2014 г. в размере 1 973 855 799 тыс USD, 24% из которых были заработаны фирмами с ПИИ. При этом, средняя рентабельность активов по стране по данным выборки была 4,88%, рентабельность активов фирм с ПИИ 6,38%, фирм без ПИИ 4,73% (на 1,65 п.п. меньше).

#### *Распределение ПИИ по Регионам*

Регион	№	Доля фирм с ПИИ в регионе	Доля работников в фирмах с ПИИ в регионе	Доля активов фирм с ПИИ в регионе	доля региона в общих ПИИ в России
Алтайский край	1	9,28%	12,99%	17,05%	0,24%
Амурская область	2	13,79%	26,34%	59,38%	0,49%
Архангельская область	3	9,46%	20,62%	26,81%	0,70%
Астраханская область	4	16,48%	19,87%	7,48%	0,12%
Белгородская область	5	12,05%	13,03%	8,88%	0,42%
Брянская область	6	13,16%	24,19%	9,47%	0,20%
Владимирская область	7	15,68%	19,24%	31,42%	0,36%
Волгоградская область	8	10,57%	17,59%	17,77%	0,48%

Вологодская область	9	7,33%	11,70%	13,26%	0,15%
Воронежская область	10	7,62%	13,27%	23,33%	0,74%
г.Москва	11	17,60%	27,75%	32,85%	45,32%
г.Санкт-Петербург	12	13,50%	20,39%	20,95%	7,69%
Еврейская автономная область	13	19,35%	33,08%	35,26%	0,01%
Забайкальский край	14	14,96%	20,14%	40,17%	0,18%
Ивановская область	15	10,28%	22,21%	39,48%	0,24%
Иркутская область	16	7,21%	10,00%	6,59%	0,38%
Кабардино - Балкарская Республика	17	11,76%	15,79%	16,28%	0,04%
Калининградская область	18	20,32%	28,71%	44,69%	1,12%
Калужская область	19	15,25%	25,36%	43,83%	1,21%
Камчатский край	20	8,97%	7,95%	10,41%	0,06%
Карачаево - Черкесская Республика	21	14,85%	15,59%	19,45%	0,06%
Кемеровская область	22	11,51%	17,58%	19,90%	1,01%
Кировская область	23	9,16%	20,00%	18,95%	0,14%
Костромская область	24	9,94%	13,59%	26,28%	0,14%
Краснодарский край	25	11,68%	12,62%	27,70%	3,49%
Красноярский край	26	8,21%	11,53%	10,63%	0,87%
Курганская область	27	10,30%	14,73%	6,44%	0,04%
Курская область	28	10,11%	11,96%	8,12%	0,17%
Ленинградская область	29	18,81%	29,79%	40,30%	1,68%
Липецкая область	30	14,40%	27,30%	34,20%	0,39%
Магаданская область	31	6,71%	10,30%	12,91%	0,13%
Мордовская Республика	32	9,01%	11,32%	8,48%	0,08%
Московская область	33	14,31%	20,25%	37,40%	8,28%
Мурманская область	34	9,39%	13,12%	10,91%	0,18%
Ненецкий автономный округ	35	17,39%	20,47%	11,57%	0,05%
Нижегородская область	36	11,28%	19,31%	27,06%	1,74%
Новгородская область	37	14,54%	18,73%	29,07%	0,17%
Новосибирская область	38	7,67%	9,05%	17,76%	0,73%
Омская область	39	9,47%	16,20%	28,92%	0,39%
Оренбургская область	40	12,54%	18,38%	22,08%	0,49%
Орловская область	41	11,29%	21,46%	17,43%	0,12%
Пензенская область	42	9,74%	16,26%	12,65%	0,10%
Пермский край	43	7,68%	10,53%	15,16%	0,66%
Приморский край	44	9,56%	17,21%	28,04%	0,87%
Псковская область	45	10,50%	11,37%	9,55%	0,05%
Республика Адыгея (Адыгея)	46	11,76%	16,14%	34,70%	0,07%
Республика Алтай	47	8,22%	8,06%	14,92%	0,03%
Республика Башкортостан	48	7,52%	8,10%	8,05%	0,43%
Республика Бурятия	49	13,24%	19,60%	12,48%	0,09%
Республика Дагестан	50	14,86%	15,42%	29,83%	0,13%
Республика Ингушетия	51	8,00%	15,63%	11,37%	0,00%

Республика Калмыкия	52	4,88%	2,00%	0,86%	0,00%
Республика Карелия	53	15,54%	20,24%	17,05%	0,10%
Республика Коми	54	11,92%	15,08%	10,95%	0,46%
Республика Марий Эл	55	10,99%	20,34%	24,48%	0,14%
Республика Саха (Якутия)	56	7,30%	6,00%	14,93%	0,34%
Республика Северная Осетия - Алания	57	11,88%	26,76%	15,48%	0,03%
Республика Татарстан (Татарстан)	58	9,72%	12,82%	11,84%	1,18%
Республика Тыва	59	14,29%	20,53%	72,00%	0,02%
Республика Хакасия	60	8,43%	9,01%	7,24%	0,03%
Ростовская область	61	11,23%	15,53%	22,02%	1,13%
Рязанская область	62	10,98%	14,05%	17,89%	0,23%
Самарская область	63	11,32%	17,86%	18,90%	1,23%
Саратовская область	64	8,60%	17,50%	13,48%	0,27%
Сахалинская область	65	15,55%	22,63%	23,11%	0,27%
Свердловская область	66	8,94%	20,23%	31,05%	3,60%
Смоленская область	67	17,66%	10,45%	20,68%	0,15%
Ставропольский край	68	11,13%	12,83%	13,12%	0,38%
Тамбовская область	69	11,87%	16,15%	11,73%	0,08%
Тверская область	70	14,43%	24,35%	30,95%	0,32%
Томская область	71	8,99%	10,03%	17,79%	0,36%
Тульская область	72	10,73%	17,84%	17,24%	0,29%
Тюменская область	73	8,61%	11,62%	15,21%	1,04%
Удмуртская Республика	74	5,97%	10,14%	6,08%	0,13%
Ульяновская область	75	9,03%	12,75%	24,26%	0,35%
Хабаровский край	76	9,80%	16,02%	10,44%	0,51%
Ханты - Мансийский автономный округ	77	7,27%	7,00%	3,55%	0,87%
Челябинская область	78	8,28%	16,81%	33,89%	1,66%
Чеченская Республика	79	2,63%	9,41%	14,64%	0,05%
Чувашская Республика - Чаваш республики	80	9,98%	13,72%	19,40%	0,25%
Чукотский автономный округ	81	18,18%	27,79%	56,20%	0,22%
Ямало - Ненецкий автономный округ	82	8,52%	7,40%	10,88%	0,94%
Ярославская область	83	11,32%	16,02%	24,03%	0,43%

В таблице хорошо видно, что ПИИ распределены по регионам неравномерно, больше всего ПИИ в РФ привлечено в г. Москва (45,32%), меньше всего ПИИ привлечено в Республику Калмыкию, Республику Ингушетию, Еврейскую автономную область и Республику Тыва. Лучше всего можно проиллюстрировать неравномерное распределение ПИИ с помощью графика Лоуренса. Получается, что 10% наименее обеспеченных

ПИИ регионов привлекли 0,3% всех ПИИ, а 10% наиболее обеспеченных ПИИ регионов привлекли 73,5% всех ПИИ в РФ.



*Распределение ПИИ по отраслям*

Для результатов анализа будем использовать 34 укрупнённых

Название агрегированной отрасли	№	ОКВЭД	Доля фирм с ПИИ в отрасли	Доля работников в фирмах с ПИИ в отрасли	Доля активов фирм с ПИИ в отрасли	доля отрасли в общих ПИИ в Россию
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. Рыболовство.	1	01-05	11,02%	16,07%	17,18%	2,12%
Добыча полезных ископаемых	2	10-14	20,74%	18,15%	11,94%	7,34%
Производство пищевых продуктов, напитков и табака	3	15-16	19,17%	29,22%	43,21%	5,96%
Текстильное и швейное производство.	4	17-18	15,08%	24,60%	22,99%	0,20%
Производство кожи	5	19	24,14%	18,28%	26,15%	0,05%
Обработка древесины	6	20	19,58%	27,03%	37,12%	0,59%
Целлюлозно-бумажное производство	7	21-22	16,65%	34,06%	60,58%	1,51%
Производство кокса и нефтепродуктов	8	23	12,34%	10,57%	9,77%	1,10%
Химическое производство	9	24	20,73%	33,62%	42,71%	3,16%
Производство резиновых и пластмассовых изделий	10	25	16,68%	23,49%	42,23%	0,78%
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	11	26	18,44%	28,31%	42,04%	2,56%
Металлургическое производство	12	27-28	14,29%	19,30%	26,83%	3,24%
Производство машин и оборудования	13	29	18,66%	26,12%	26,98%	2,69%
Производство электрооборудования,	14	30-33	18,41%	24,97%	28,60%	1,56%

электронного и оптического						
Производство транспортных средств и оборудования	15	34-35	26,06%	26,11%	31,52%	4,22%
Прочие производства	16	36-37	12,30%	20,28%	37,42%	0,75%
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	17	40-41	15,72%	22,46%	20,14%	3,19%
Строительство	18	45	8,40%	12,72%	19,37%	7,22%
Торговля автотранспортными средствами	19	50	8,33%	14,25%	33,18%	2,49%
Оптовая и комиссионная торговля, за исключением автомобилей и мотоциклов	20	51	10,43%	16,16%	25,52%	13,14%
Розничная торговля	21	52	7,31%	16,22%	42,79%	5,89%
Гостиницы и рестораны	22	55	9,13%	14,72%	21,34%	0,74%
Сухопутный транспорт	23	60	13,37%	10,66%	16,26%	3,10%
Водный транспорт	24	61	23,95%	29,61%	44,09%	0,49%
Воздушный транспорт	25	62	12,93%	11,52%	22,47%	0,29%
Вспомогательная транспортная деятельность	26	63	15,64%	23,24%	38,25%	2,74%
Связь	27	64	17,30%	26,12%	17,07%	4,57%
Финансовая деятельность	28	67	23,93%	25,97%	17,75%	0,35%
Операции с недвижимостью	29	70	20,42%	21,67%	29,83%	6,19%
Аренда и предоставление услуг	30	71-74	15,98%	24,13%	26,97%	10,55%
Государственное управление и обеспечение военной безопасности	31	75	8,00%	36,37%	48,74%	0,06%
Образование	32	80	2,23%	2,51%	5,08%	0,01%
Здравоохранение	33	85	6,84%	10,87%	20,44%	0,25%
Прочие коммунальные, социальные и персональные услуги	34	90-93	8,71%	16,91%	30,76%	0,92%

Наибольшее количество ПИИ привлечены в отрасли: Операции с недвижимостью (6,19%), Строительство (7,22%), Добыча полезных ископаемых (7,34%), Аренда и предоставление услуг (10,55%), Оптовая и комиссионная торговля, за исключением автомобилей и мотоциклов (13,14%).

Наименьшее количество ПИИ привлечены в отрасли: Образование (0,01%), Производство кожи (0,05%), Государственное управление и обеспечение военной безопасности (0,06%), Текстильное и швейное производство (0,20%), Здравоохранение (0,25%).

#### **Использованные источники:**

1. Данные из базы Ruslana bureau van dijk. <https://ruslana.bvdep.com/>

*Хомяков С. А.  
студент 2 курса  
информационно-технический факультет  
Тропникова Т.А.  
научный руководитель, ст. преподаватель  
кафедра экономической теории  
Новосибирский государственный  
университет экономики и управления  
Россия, г. Новосибирск*

## **ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

Аннотация. Рассматриваются некоторые системные проблемы, тормозящие развитие фармацевтической отрасли Российской Федерации. Сделан вывод об основных путях преодоления проблем, связанных со снижением дефицита высококвалифицированных кадров, необходимостью ускоренного инновационного развития фармацевтической отрасли. Важнейшую роль играет государственное регулирование.

Ключевые слова: разработка и производство лекарственных средств, кадровый потенциал, дисбаланс регуляторных требований.

*Khomyakov S.A.  
student  
2 course, Information and Technical Department  
Novosibirsk State University of Economics and Management,  
Russia, Novosibirsk  
Scientific adviser Tropnikova T.A.  
Senior Lecture  
Department of Economic Theory  
Novosibirsk State University of Economics and Management,  
Russia, Novosibirsk*

## **INNOVATIVE MODEL AS THE BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL INDUSTRY**

Abstract. We consider some of the systemic problems that hinder the development of Russian pharmaceutical industry. It is concluded that the main ways to overcome the problems associated with a reduction in shortage of highly qualified personnel, the need to accelerate the innovation of the pharmaceutical industry and others. The major role played by government regulation.

Keywords: development and production of medicines, staff potential, the imbalance of the regulatory requirements.

Развитие наукоемкой, инновационной и инвестиционно - привлекательной фармацевтической отрасли может стать одним из двигателей российской экономики, источником роста валового внутреннего продукта (ВВП) страны и каналом притока крупных инвестиций в отечественную экономику[1].

Актуальность темы связана с преобразованиями отрасли, связанными с продвижением инновационной модели как основы развития данного направления.

Цели, задачи и приоритеты государственной политики России по развитию национальной фармацевтической промышленности определены в «Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации до 2020 года» [2]. Это связано с тем, что сохранение здоровья нации зависит от развития здравоохранения и фармацевтических направлений [3, С.87]. В соответствии с разработанным в 2015 г. Планом мероприятий по снижению негативных последствий влияния экономического кризиса на развитие производства лекарственных средств и медицинских изделий, Фондом развития промышленности РФ были выделены займы 15 компаниям для создания инновационных производств, для выпуска лекарственных средств и медицинских изделий. Общая сумма займа составила 4 млрд. 567 млн. руб., т.е. около 25% объема средств, выделенных Фондом на всю промышленность. Займы предоставлены под 5% годовых на 5 и более лет. Данные мероприятия позволили увеличить в 2015 г. производство лекарственных средств на 20%, составившее 230 млрд. руб. При этом возросла до 72% доля отечественных лекарственных препаратов, входящих в перечень жизненно-необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП), и до 50% препаратов, закупаемых по программе "7 нозологий". Возросли объемы лекарств, выпускаемых из собственных субстанций. Производство медицинских изделий в 2015 г. увеличилось на 12% и составило 46 млрд. рублей. На экспорт было поставлено продукции на сумму около 4 млрд. руб. [4]. Важнейшими направлениями стало производство инсулина и вакцин. Так, усилиями компаний "Герофарм", ОАО "Завод Медсинтез", "Фармстандарт", "Санофи-Авентис Восток" и "Новонордиск" закрыта потребность инсулинозависимых пациентов в готовых лекарственных формах инсулина и его аналогов. По производству вакцин: из 22 коммерческих только 4 являются либо полностью импортного производства, либо производятся из зарубежных компонентов. Остальные производятся в России по полному циклу. Высокими темпами развивалось в 2015 г. производство медицинских изделий. Группа компаний "Здравмедтех", являющаяся отечественным лидером по производству одноразовой медицинской одежды и белья, ассортимент которой превышает 1000 наименований, в 2015 г. достигла объемов более 1,2 млрд руб., что на 21% выше, чем годом ранее. Структура фармрынка претерпела значительные изменения. Так, производство ЖНВЛП достигло в РФ 50%, по ЛП так же достигнуты значительные успехи, они составили 61 % (см. Рис. 1) [4].



Рис.1. Структура рынка в различных разрезах, 2015 год [4].

По соотношению объемов продаж импортных и отечественных ЛП розничного коммерческого рынка России достигнуты положительные сдвиги. Динамика общего объема рынка производства в натуральном объеме в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась с 2332 млн.упаковок до 2254 млн.упаковок соответственно (см. Рис.2.) [4].



Рис.2. Соотношение объемов продаж импортных и отечественных ЛП розничного коммерческого рынка России [4].

Динамика индекса цен по ЖНВЛП за исследуемый период показывает увеличение до 2,8%; индекс цен по не-ЖНВЛП за исследуемый период показывает увеличение до 10,3%; в целом по рынку рост составил 10,3% (см. Рис.3).

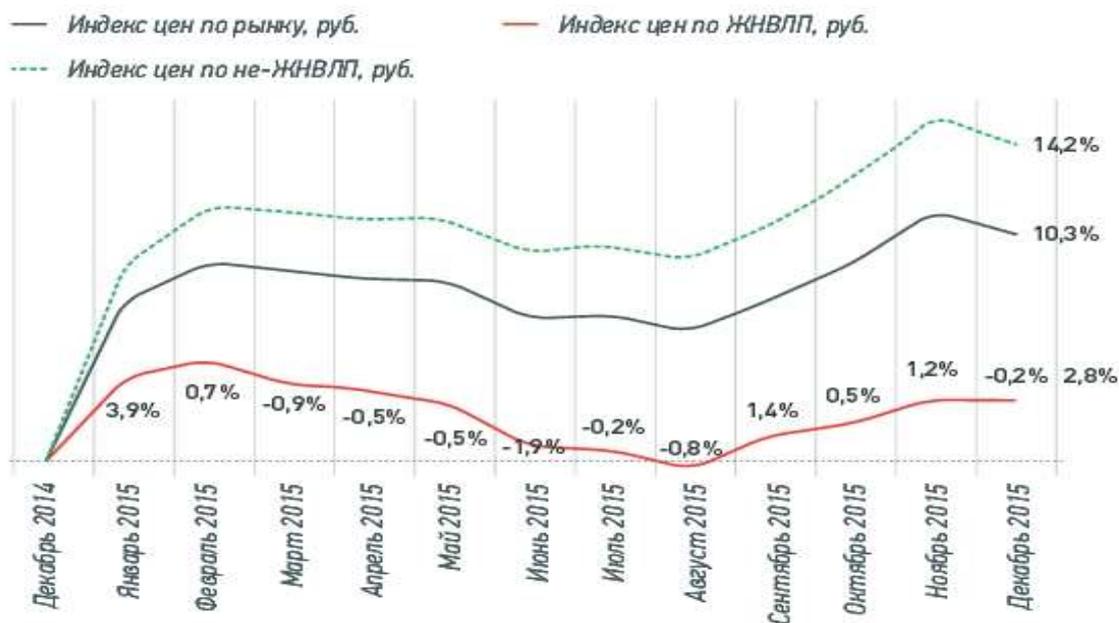


Рис.3. Динамика индекса цен на коммерческом рынке в 2015 году[4].

Лидерами в 2015 г. явились фирмы производители Sanofi, Bayer, Novartis, Servier, Glaxosmithkline (ГлаксоСмитКляйн). Максимальный прирост стоимостного объема продукции, составил 5,1% , представлен фирмой Bayer.

Рейтинг 2015 г.	Изменение	Фирма-производитель	Стоимостный объем, млн. руб. 2015 г.	Прирост стоимостного объема	Доля
1	-	Sanofi	28 033	-0,1%	5,0%
2	1	Bayer	26 480	5,1%	4,7%
3	-1	Novartis	25 886	0,5%	4,6%
4	-	Servier	19 502	2,2%	3,5%
5	-	Glaxosmithkline	18 139	-0,3%	3,2%

Рис.4. ТОП-5 фирм-производителей ЛП по объему аптечных продаж розничного коммерческого рынка России по итогам 2015 г. [4].

Несмотря на успехи, достигнутые за исследуемый период, в отрасли существуют системные проблемы, такие как: - неспособность обеспечивать население РФ основной номенклатурой современных лекарственных препаратов, весь цикл производства которых находился бы на территории РФ; - низкий уровень инноваций и технологий, используемых при разработке и производстве ЛС; - низкий уровень обеспечения лекарственной безопасности Российской Федерации, в том числе Вооруженных Сил Российской Федерации, по номенклатуре лекарственных средств, используемых в военное время для оказания медицинской помощи и лечения, пораженных ионизирующим излучением и боевыми отравляющими веществами[4].

Важнейшей проблемой, связанной с развитием фармацевтической отрасли, является недостаточное количество квалифицированных специалистов[5]. «Фармацевтические компании, представленные в развивающихся отечественных кластерах, предъявляют спрос на кадры в области разработки и производства лекарственных препаратов и выступают в качестве активных участников развития системы подготовки кадров, в структуре самих кластеров»[6].

Увеличение разработок и производства лекарственных средств зависят от многих факторов:

- дисбаланса регуляторных требований. Так, требования в законодательстве для отечественных и иностранных производителей для процедуры регистрации фармацевтических субстанций различаются. Порядок выдачи лицензий на производство субстанций отечественным производителям предполагает физический контроль всего производственного цикла, с последующими 20 проверками, на соответствие лицензионных требований и условий каждые 2 года). По зарубежным надлежит только ознакомиться с документацией. В США и странах ЕС процедуры регистрации субстанций не существует.

- Медленного перехода производителей на утвержденные национальные стандарты ГОСТ Р 52249-2004 «Правила производства и контроля качества лекарственных средств», идентичных правилам GMP, что является тормозом для выхода на мировые рынки.

- Механизмов финансирования по разработкам лекарственных средств, которые не достаточны. Необходимо финансовое участие государства с привлечением институтов развития, например, таких, как ГК «РоснаноТех». ГК «Ростехнологии».

- Недостатком высококвалифицированных кадров для фармацевтической отрасли. С одной стороны, практически отсутствует подготовка высококвалифицированных кадров для современного фармацевтического производства. С другой, недостаточная практическая подготовка выпускников как следствие неразвитой материально-технической базы многих ВУЗов.

Развитие фармацевтической промышленности в Российской Федерации и достижения конкурентных преимуществ возможно с переходом на инновационную модель. В данной модели возможны реализации пилотных проектов, таких, например, как пилотный проект по лекарственному обеспечению в Кировской области [7, С.39]. Возможно использовать международный опыт бизнес - моделей инноваций [8]. Данный переход поможет решить проблему лекарственного обеспечения населения России, увеличит «приток инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в фармацевтическую отрасль и биотехнологии» как в существующих условиях, так и на долгосрочную перспективу[9, С.126].

Пути решения указанных выше и других имеющихся проблем фармацевтической отрасли необходимо решать прежде всего с помощью государственного участия, а так же при поддержке частных компаний.

#### **Использованные источники:**

1. Фармацевтическая отрасль – в приоритете [Электронный ресурс]: <http://mosapteki.ru> Дата обращения: 18.04.2016.
2. Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года «Фарма-2020» [Электронный ресурс]: Фарма-2020 Дата обращения: 16.04.2016
3. Колесова Т.Л., Тропникова В.В. Развитие фармацевтической промышленности в России как элемент стратегии сохранения здоровья нации // Т.Л.Колесова, В.В. Тропникова/ В сборнике: Качество и полезность в экономической теории и практике. Материалы VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Отв.ред.: В.А.Сибирцев; Новосибирский государственный университет экономики и управления. 2014. С.85-90.
4. Аналитические отчёты фармацевтического рынка РФ [Электронный ресурс]: <http://www.dsm.ru/> Дата обращения: 19.05.2016
5. Ю.Т. Калинин, Фармацевтическая промышленность и дальше будет испытывать проблемы [Электронный ресурс]: <http://mosapteki.ru> Дата обращения: 18.04.2016
6. Наркевич И.А., Трофимова Е.О., Дельви́г-Каменская Т.Ю. Проблема подготовки кадров для российской фармацевтической отрасли и пути ее преодоления.- Журнал «Инновации».-Выпуск № 7(177)/2013. [Электронный ресурс]: <http://cyberleninka.ru/article/n/problema-podgotovki-kadrov-dlya-rossiyskoj-farmatsevticheskoy-otrasli-i-puti-ee-preodoleniya#ixzz4A7O4q3Kg> Дата обращения: 30.05.2016.
7. Фармацевтический рынок России. Итоги 2015 года. DSM group. С.39. [Электронный ресурс]: <http://www.dsm.ru/news/215/> Дата обращения: 30.05.2016
8. Cecile Riboud . Innovation in the Pharmaceutical Industry: A Change Toward Personalized Medicine. NOVEMBER 19, 2014. [Электронный ресурс]: <https://www.parexel.com/parexel-insights/innovation-pharmaceutical-industry-change-toward-personalized-medicine> Дата обращения: 31.05.2016
9. Колесова Т.Л., Тропникова В.В. Тенденции развития фармацевтического рынка// Т.Л.Колесова, В.В. Тропникова/ В сборнике: РОЛЬ НАУКИ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА. Сборник статей Международной научно-практической конференции (5 марта 2015 г., г. Уфа). Ответственный редактор: Сукиасян А.А. ООО «Аэтерна», 2015. 2 ч. Ч.2/ - Уфа: Аэтерна, 2015. С.123-128. [Электронный ресурс]: <http://aeterna-ufa.ru/sbornik/NK62-2.pdf> Дата обращения: 30.05.2016.

*Хохлова Д.М.  
студент 1-го курса  
Международный финансовый факультет  
Васьбиева Д.Г., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
кафедра «Иностранные языки-4»  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Россия, г. Москва*

## **IMPACT OF INTERNATIONAL SANCTIONS ON RUSSIAN ECONOMY**

**Abstract:** the article investigates the impact of international sanctions on the Russian economy. Several channels of influence from the sanctions on Russia's GDP growth are considered. The author concludes that positive effects of international sanctions on Russia include domestic producers' benefits from both the weaker ruble and the ban on some food imports and greater investment in the country's tourism sector.

**Key words:** sanctions, Russia's GDP, capital outflow, Russian economy, raw-material-producing nation.

By the end of 2014 and the beginning of 2015, the Russian economy showed distinct signs of a crisis following a greater than 50% drop in oil price. In December, the exchange rate of the Russian national currency fell by approximately 50%. All these happened when the US and EU introduced economic and financial sanctions against Russia. Russia's investment rating was downgraded by the world's rating agencies, and there was a massive capital outflow from Russia. The events that took place around the end of 2014 and the beginning of 2015 were a most vivid manifestation of the more general problems directly impacting the possibility of securing sustainable growth of the Russian economy. That's the general overview of the development of the Russian economy in 2014-2015.

There are several channels of influence from the sanctions on Russia's GDP growth that have a negative effect, which will persist for two to three years. The most important channel of influence was a sharp increase in uncertainty in the economy and politics, which affects decision-making by economic agents both within the country and abroad with respect to Russia. The 2nd channel of influence from the sanctions is the decline in the total factor productivity because there is no import of the state-of-the-art technology from abroad and because of reduction in foreign direct investments. Finally, another channel of influence from the sanctions can be restrictions on the Russian exports of certain types of goods, particularly energy resources and raw materials [2]. Russia is regarded as a raw-material-producing nation whose welfare rests primarily on hydrocarbon production and export. Russia's oil and gas reserves are the largest ones in the world. In fact, Russia dominates the crude oil and gas market in Europe and is extensively expanding hydrocarbon exports to China and Southeast Asia.

However, it can be stated that the oil and gas sector is no longer the key driver of the Russian economic growth.

We can see that the only two sanctions that matter are the ban on Russian banks, and, from the Russian side, the ban on some imported food. Without international sanctions the economy would be in recession because of the oil price collapse. If prices for oil had not gone down, the sanctions alone would not have caused the recession. The ruble would not have fallen in mid-December if the oil price had been above \$100 bpd.

As for consequences of sanctions on Russia, the country has a new slogan "import substitution." Domestic producers have benefited from both the weaker ruble and the ban on some food imports since last year. However, it's important to highlight one more positive effect of sanctions such as the fact that more Russians will have their holidays in domestic resorts, which results in greater investment in the country's tourism sector [1].

#### **References:**

1. <http://entornointeligente.com/articulo/6411108/How-Much-H...Hurt-Russia-08072015>
2. <http://newcoldwar.org/how-much-have-sanctions-really-hurt-russia/>

*Хубиева З.А., к.филос.н  
доцент  
Сев-Кав ГГТА  
Россия, г. Черкесск*

### **ОСОБЕННОСТИ ПЕДАГОГИКИ СОТРУДНИЧЕСТВА И КУЛЬТУРНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ**

В условиях реформирования всех сторон жизни общества к качеству образования в нашей стране предъявляются повышенные требования.

Еще в 1995 г. на форуме ЮНЕСКО было отмечено, что «высшее образование находится в состоянии кризиса практически во всех странах мира. Прием в вузы постоянно возрастает, а возможности государственной поддержки падают» [1]. Деятельность всех вузов направлена на решение трех ключевых вопросов: образовательной, исследовательской и культурной. Причем, все эти три задачи - элементы единого целого. Если их изолировать друг от друга, то будет утрачен сам дух высшего образования [2].

В образовательном вопросе в вузе особое место занимает проблема педагогики сотрудничества, которая представляет собой совместную деятельность студентов и преподавателей, построенная на демократических принципах, ориентированная на достижение определённых целей. Такой подход позволяет студентам осознать перспективные цели обучения, сделать процесс обучения желательным для студентов, радостным, построить его на основе развития их познавательных интересов, формирования нравственных качеств. С нашей точки зрения дидактической системе переходного периода должны быть характерны следующие признаки: в условиях демократизации

общества целесообразно, чтобы на занятиях создавалась атмосфера доверия, душевного комфорта взаимопонимания, ибо на таких занятиях личность будет усваивать не только новый материал, но и развиваться и обогащаться новыми нравственными ценностями. По поводу ценности педагогики сотрудничества хорошо сказал Бернард Шоу: «Если у вас есть яблоко и у меня есть яблоко, и если мы обменяемся этими яблоками, то у вас и у меня останется по одному яблоку. А если у вас есть идея и у меня есть идея, и мы обменяемся этими идеями, то у каждого из нас будет по две идеи». Естественно, студенты должны максимально обмениваться идеями в ходе решения проблемы, ибо если сами студенты нашли способы решения проблемы в различных аспектах, то их трансформация происходит на уровне индивидуального присвоения. Истина, открытая на основе коллективного поиска, для студентов является наиболее ценным и более прочно закрепляется в памяти. Но для коллективного поиска истины необходимо сформировать у студентов потребность в том, что его знания необходимы и, что без его знаний не будет решена данная задача. Дискуссия на занятиях учит студентов находить адекватный стиль в общении и не быть равнодушным эгоистом. Но коллективный поиск истины невозможен, если обсуждаемая проблема не содержит противоречия. Всё это может привести к тому, что демократический стиль взаимоотношения преподавателей и студентов в новодидактической системе будет не на словах, а на деле.

Таким образом, педагогика сотрудничества позволяет перейти от схемы: «услышал - запомнил - пересказал» к схеме «познал (путём поиска вместе с преподавателем, однокурсниками) - осмыслил - запомнил». Но чтобы студенты стали соратниками преподавателя, нужен труд, граничащий с искусством. Поэтому представители современной дидактики, отвергая представления Дьюи и его последователей о том, что преподаватель является лишь передатчиком знаний студентам, утверждает руководящую роль преподавателя в новой нарождающейся дидактической системе, признавая одновременно исключительную роль самостоятельной работы в личностном формировании студента. Такой подход к обучению выражает существенную особенность современной дидактики.

В связи с этим, можно констатировать, что важнейшая роль в реализации этих требований принадлежит высококвалифицированным кадрам, с необходимым уровнем компетентности, владеющих теорией и практикой и умеющих применить приобретённые в вузе навыки и умения на практике, содействуя всем слоям населения в осознании общности ценностей и принадлежности к единому социальному и культурному пространству [3].

Большое значение также занимает культурная (духовная) составляющая в вузе. Эти ценности формируются в рамках духовной сферы жизни общества, распространяются и утверждаются через социальные институты (семьи, государства, системы образования и воспитания, научных

организаций, учреждений культуры и т. д.), через институты традиционной этнокультуры народов.

В философском понимании духовность включает в себя три начала в человеческой деятельности. Духовность не существует и не может существовать без познавательного, нравственного и эстетического начал в человеческой деятельности. Она проявляется и выражается только посредством такой деятельности, облагораживая человеческую жизнь. Таким образом, духовность представляет собой сложное понятие, которое по праву должно занимать одно из видных мест в социально-философских и социально-психологических исследованиях [4].

Надо полагать, что по мере выхода российского общества из периода сплошной трансформации проблема формирования высших духовно-нравственных ценностей займет достойное место в жизнедеятельности его граждан. На современном этапе необходима такая программа духовно-ценностного воспитания россиян, которая бы в наибольшей мере выражала их духовный менталитет, закрепленные веками высшие нравственные ценности их бытия. Освещая рассматриваемую проблему, следует особо отметить, что современный российский человек, как и вся наша культура, находится перед концептуальным выбором целей и путей дальнейшего развития и самовоспроизводства [5].

#### **Использованные источники:**

1. Университеты на пороге третьего тысячелетия: Материалы Международного конгресса.- М., 1995. Вып. 2. С. 5.
2. Кривенцова С.Н., Коркмазова З.А. К вопросу о реформировании высшего образования в России: Материалы конференции «Стратегия развития университетского образования в регионе», посвященной 15-летию Волжского филиала Волгоградского ГУ - г. Волжский, 16 февраля 2007. С. 84-88
3. Коркмазова З.А. Инновационные технологии преподавания в информационном пространстве: Экономико-правовые и социальные проблемы общества в условиях глобализации: Материалы международной научно-практической конференции. – Ставрополь: СФ НОУ ВПО «МИПП», 2010.
4. Коркмазов А.Ю., Хубиева З.А. Духовные ценности как проблема социальной философии. Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2006. № 1. С. 71-74.
5. Хубиева З.А. Духовные проблемы российской молодежи в современном обществе: Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного развития. Материалы IV международной научно-практической конференции. 2014. С. 99-102.

*Цаликова Е.А.*  
*студент 4-го курса*  
*Кредитно-экономический факультет*  
*ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»*  
*Россия, г. Москва*

## **МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ СТРАХОВКИ**

Аннотация. На сегодняшний день страхование является динамично развивающимся сегментом российского финансового рынка, и его перспектива во многом может зависеть от внедрения новых видов страховых продуктов, в том числе и ипотечного страхования, которое, по мнению многих экспертов и аналитиков, могло бы стать катализатором роста не только банковского страхования, но и всего финансового рынка. Жилищный вопрос уже много лет остается одним из главных для многих граждан, в связи с чем возросла роль банковского кредита как одного из немногих способов приобретения недвижимости. Но так как ипотечный кредит является долгосрочным, то он, как правило, несет за собой большое количество рисков для банка. Поэтому обязательным условием получения ипотечного кредита является наличие страхования.

Ключевые слова: ипотечный кредит, ипотечное страхование, недвижимость, страховой продукт.

Summary. Today insurance is dynamically developing segment of the Russian financial market, and his prospect in many respects can depend on introduction of new types of insurance products including mortgage insurance which, according to many experts and analysts, could become the catalyst of growth not only bank insurance, but also all financial market. The housing question remains many years to one of main for many citizens in this connection the role of the bank credit as one of the few ways of acquisition of real estate has increased. But as the mortgage loan is long-term, it, as a rule, bears for itself(himself) a large number of risks for bank. Therefore an indispensable condition of receiving a mortgage loan is insurance existence.

Keywords: mortgage loan, mortgage insurance, real estate, insurance product.

Ипотечное страхование – это комплексный вид страхования, который призван максимально снизить риски неплатежеспособности заемщика при ипотечном кредитовании. Задачей страховщика является минимизация банковских рисков в случае, если клиент перестает платить по кредиту.

Ипотечное страхование предоставляет ряд возможностей:

- Сокращение величины ущерба;
- Возможность возмещения убытков в случае наступления страхового случая;
- Оперативность возмещения убытков;

- Избавление от процедуры взыскания убытков с виновника их возникновения.

В стандартный пакет комплексного ипотечного страхования входят три базовых страховых продукта по трем видам риска:

1. Страхование недвижимого имущества, поименованного в договоре об ипотеке, от рисков утраты и повреждения;
2. Страхование на случай утраты недвижимого имущества, поименованного в договоре об ипотеке, в результате прекращения права собственности (титовое страхование);
3. Страхование на случай смерти и потери трудоспособности заемщика ипотечного кредита.

Долгосрочный характер кредитного риска по ипотечным кредитам придает специфику методам его измерения, управления и регулирования, что, в свою очередь, придает ипотечному страхованию уникальные черты.

Во-первых, неравномерный характер риска во времени по портфелю ипотечных активов. Предсказать наиболее рисковый период кредитования очень сложно, так как периоды стабильности могут резко смениться на период чрезвычайно высокой взаимозависимости частных рисков в случае экономического кризиса, а в это период одновременно наблюдается и общее ухудшение качества всех ипотечных активов.

Во-вторых, сложность вопросов статистического вывода. Для ипотечного страхования недостаточно оценка тех параметров распределения ожидаемых убытков, которые используются для традиционных видов страхования. Даже стабильная экономическая ситуация за 5-7 лет не способна обеспечить стабильность будущего поведения рынка. Таким образом, задачей для страховщиков является оценка параметров длительного развития ипотечных активов.

В-третьих, распределение страховых обязательств во времени. Деление должно происходить по признакам скорости высвобождения и требуемого накопления. Резерв неожиданных убытков ипотечного страховщика выполняет роль капитала, который в ипотечном страховании становится одним из основных параметров платежеспособности.

Ипотечное страхование, безусловно, имеет огромное количество преимуществ. Для заемщика они выражаются в следующем:

- Защита заемщика от дополнительных требований кредитора, которые могут возникнуть в случае, если заемщик прекратит погашать кредит и денежных средств, вырученных от реализации недвижимости, не хватит для покрытия задолженности перед банком;
- Наличие страховки является условием снижения процентной ставки по кредиту на 1-2 процентных пункта.

Для кредитора:

- Передача рисков по кредитам, покрытие убытков банка при страховом случае;

- Расширение объемов кредитования без снижения качества ипотечного портфеля.

Для государства:

- Стабилизация системы ипотечного кредитования в стране;
- Снижение необходимости государственной поддержки ипотечного кредитования в период кризиса.

Несмотря на то, что ипотечное страхование вызвано острой необходимостью на сегодняшний день и имеет ряд преимуществ, оно имеет ряд существенных проблем, не дающих осуществить желаемое развитие. К таковым относятся:

1. Серьезный экономический кризис, который сильно затормозил развитие ипотечного кредитования, а, следовательно, и ипотечное страхование.

2. Социальная неэффективность ипотечного кредитования, вызванная огромными процентами по кредиту.

3. Заключая договор со страховой компанией, заемщик выбирает наиболее выгодные для него условия. А так как конкуренция на рынке страхования высока, зачастую страховые агенты прибегают к необоснованному занижению страховых тарифов, что может привести к снижению финансовой стабильности страховой компании, а следовательно, к невыполнению обязательств при наступлении страхового случая.

4. Отсутствие на сегодняшний день нормативно-правовой основы ипотечного страхования.

На основании вышеперечисленных проблем можно предположить, что необходимыми условиями для развития ипотечного страхования могут явиться следующие аспекты:

1. Проведение маркетинговых исследований, которые могли бы помочь выявить основные потребности страхователей в сфере ипотечного страхования.

2. Повышение спроса на ипотечные продукты.

3. Снижение процентных ставок на ипотечные кредиты, что сделало бы их более доступными для всех слоев населения.

4. Разработка качественной правовой основы ипотечного страхования.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 16.07.1998 N 102-ФЗ (ред. от 05.10.2015) "Об ипотеке (залоге недвижимости)"
2. Банковское дело: учебник / О.И.Лаврушин, Н.И.Валенцева [и др.]; под ред. О.И.Лаврушина.- 11-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 800 с. (Бакалавриат)
3. Орланюк-Малицкой Л.А., Яновой С.Ю. Страхование: учебник – М.:Юрайт, 2013. 575 с.

4. Яроцкая Е.В., Теслюк А.Н. Сущность, особенности и перспективы развития ипотечного страхования в России на современном этапе // Вестник науки Сибири. 2013. № 1 (7). С. 156-162.
5. Кошелева А.В. Перспективы развития ипотечного страхования // В сборнике: Инновационное развитие территорий Материалы III Международной научно-практической конференции. Отв. за вып. З.М. Магруппова. 2015. С. 156-158.

*Цветухина Е.А., к.ф.н.  
ассистент  
кафедры философии и социальных коммуникаций  
ФГБОУ ВПО «Омский государственный технический  
университет»  
Россия, г. Омск*

### **ФЕНОМЕН СМЕРТИ И ЕГО АМБИВАЛЕНТНОСТЬ**

*Статья посвящена одному из феноменов бытия человека – смерти. Утверждается ее амбивалентность. Амбивалентность смерти имеет особенность, связанную с ее спецификой: экзистенциальное влечение человека стремится продолжить свое бытие, отсрочить умирание и испытывает по поводу соприкосновения со смертью беспокойство. В то время как эссенциальное влечение человека в смерти видит необходимое условие рождения, поэтому стремится к принятию смерти и испытывает умиротворение от встречи с нею.*

*Ключевые слова: амбивалентность, феномен бытия человека, смерть.*

*Tsvetukhina E.A., Cand.Phil.Sci.  
Assistant to department of philosophy and social communications  
FGBOU VPO "Omsk state technical university"  
Russia, Omsk*

### **PHENOMENON OF DEATH AND ITS AMBIVALENCE**

*Article is devoted to one of phenomena of life of the person – death. Its ambivalence is approved. Ambivalence of death has the feature connected with its specifics: the existential inclination of the person seeks to continue the life, to delay dying and feels concerning contact with death concern. While the essential inclination of the person in death sees a necessary condition of the birth therefore seeks for acceptance of death and tests a pacification from a meeting with it.*

*Keywords: ambivalence, phenomenon of life of the person, death.*

Философский словарь трактует смерть просто как «естественный конец всякого живого существа»[2]. Но в отличие от других живых существ, подверженных смерти, только человек сознает смерть. В сознании человека

смерть уже осмысливается как значимый феномен, в котором проявляется его бытие.

Феномен смерти всегда увлекал его и уводил размышления о ней в область непознаваемого, потустороннего, того, что неведомо простому смертному человеку. Человек одновременно трепещет перед смертью, перед ее величием и загадочностью. С другой стороны, остерегается ее как предела собственного бытия.

Представления о смерти менялись в сознании людей по мере того, как происходили изменения в самом сознании. Первым людям смерть представляется обычным ходом вещей. Четкой грани между жизнью и смертью не было. Лишь в средневековье появляется кладбище, которое выносится за черту города и разграничивает мир живых и мир мертвых. Сегодня смерть представляется страшным феноменом. С помощью косметических средств умершему человеку стараются придать вид живого, продолжить его бытие. Будущее человечества связывается с трансгуманизмом и новейшими технологиями, позволяющими отсрочить или вовсе избежать смерти. Как бы то ни было, обращаясь к феномену смерти, приходится констатировать ряд противоречий, которые, преломляясь в бытии человека, осмысливаются нами как амбивалентности.

1. Амбивалентность рождения и смерти. На наш взгляд, противопоставление жизни и смерти вообще не корректно, поскольку жизнь – всеобщий феномен, выражающий бытие органических структур, осуществляющих себя через рождение и смерть. Будучи осмысленными, исходя из бытия человека, рождение и смерть амбивалентно присутствуют в каждом его моменте. Некогда Ж. Батай задавался вопросом об одновременном утверждении и отрицании бытием самого себя [1].

Он предположил наличие в людях разрушительной интенции, актуализация которой позволяет обновлять бытие. Целью такой разрушительной деятельности является снятие бессилия человека по отношению к противопоставленному к нему бытию. Разрушить мир в таком случае – значит сохранить себя. Зачастую сохранение себя кажется возможным только в рамках смерти, то есть уничтожения своего бытия. Само бытие человека становится «мортификацией» - процессом созидания смерти. Но и о самой смерти нельзя сказать ничего однозначного. Вплоть до того, что о смерти и рождении корректно говорить как об едином феномене, поскольку каждый из них присутствует в другом: бытие в утробе матери есть уже начало умирания. Равно как и наоборот: смерть есть рождение иной формы бытия.

Ритуальное пожелание смерти – «умри» звучит и как «возродись». Все участники ритуала жаждут перерождения, они все участники и хозяева священного действия. В ритуале человек слит с природой: вместе с ощущением своего природного начала человек ощущает образ становления и времени, а потому и отношение к смерти у него естественное: как к новому

рождению. В ритуале амбивалентность бытия как становления находит свое выражение в образах ножа, убийства, беременности, родов, огня. Так называемая психологами «самость» человека приходит в полнейшее тождество с тем, что происходит в ритуале. Из страха перед пустотой рождается томление по непреходящему бытию, которое находит свое выражение в ритуале. Это народное ощущение своей коллективной вечности, своего исторического бессмертия и непрерывного обновления себя в целом.

Положенная в основание феномена смерти идея о рождении и умирании в рамках бытия человека становится интеллектуальной амбивалентностью как сосуществование взаимоисключающих идей в рассуждениях человека о смерти. Так что экзистенциальная природа человека стремится к становлению, рождению, стремится ускользнуть от смерти. Сущность же человека принимает смерть как форму бытия.

2. Амбивалентность ожидания и бегства. Человек, признавая смерть, тем не менее, не убежден в ней. Поскольку смерть дает о себе знать всегда лишь как смерть другого человека. Поэтому человек ощущает смерть, чувствует свою причастность к ней и ожидает ее. Но, в то же время, он боится ее как что-то недоступное его осмыслению. Кстати, вопреки тому, что на протяжении истории достижения мысли и науки все более превращали бытие в «подручное», поддавшееся осмыслению и использованию человеком, смерть же до сих пор остается «неподручной»: неподдающейся контролю со стороны человека. Поэтому трепет перед ней, сохранившей свою потаенность, усиливается.

В подручности бытия лежит причина, по которой человек начинает избегать мыслей о смерти. Наука и производство создают предметы материального мира, существование которых не обременено временностью или, по-другому – жизнью. В повседневном существовании в сознании человека «складывается картинка» безвременности не только материального мира, но и мира человеческого. В то время как бытие человека должно осознаваться им с позиции его небытия. Другими словами, человек задумывается о своем существовании, когда впервые мыслит о неизбежном его прекращении. Возможность смерти побуждает человека осмыслить, что такое его бытие. Смерть представляет собой предел, в котором мыслится все бытие человека. Хотя, по существу, умирание происходит с нами каждую секунду, так что наше бытие есть бытие-к-смерти.

Однако человек все же предпочитает игнорировать бытие-к-смерти, убегая в симуляционное пространство цивилизации, что способствует дальнейшему отчуждению человека от себя самого. Таким образом, бытие человека одновременно есть воля к смерти и желание отсрочить ее, убежать, ускользнуть от нее. Сформированная в результате сосуществования этих двух интенций волевая амбивалентность, показывает нам, как при встрече с феноменом смерти экзистенциальная природа человека обращается в

бегство, в то время как сущностное начало человека стремится к полному принятию ее как подлинного факта своего бытия.

3. Амбивалентность умиротворения и беспокойства. Феномену смерти приписывают его свойство – способствовать умиротворению или беспокойству человека. С представлениями о «царствии небесном» связаны ожидания человека на умиротворенное бытие после смерти. Этому ожиданию амбивалентно сосуществует чувство беспокойства, которое возникает перед неопределенностью потустороннего мира.

Умиротворение и беспокойство – амбивалентные чувства, которые испытывает человек по отношению к смерти. Их ощущение напрямую зависит от того, насколько ценно для человека то бытие, в котором он пребывает. Если бытие человека оценивается им самим как бессмысленное, когда он чувствует себя в мире чужим, то и осознание смерти будет приносить ему чувство умиротворения в предвкушении скорого окончания бессмыслицы. И, напротив, человек, поглощенный миром, цепляющийся за свое бытие, будет ощущать и демонстрировать явное беспокойство по поводу конечности своего существования.

Есть еще одна особенность, касающаяся феномена смерти и эмоциональной амбивалентности умиротворения и беспокойства: человек, испытывающий чувство умиротворения во взаимодействии с миром, неизбежно будет испытывать беспокойство при соприкосновении со смертью. И напротив, человек, ощущающий беспокойство по поводу своего бытия в мире, при встрече со смертью испытает облегчение и почувствует умиротворение. Эта эмоциональная амбивалентность бытия человека в феномене смерти подчеркивает величие человека, который, испытывая беспокойство бытия в мире и не получая умиротворения в смерти, все же продолжает существовать и придавать смысл своему бытию.

Итак, мы увидели, что амбивалентность смерти имеет особенность, связанную с ее спецификой: говоря о смерти как феномене бытия человека, мы имели в виду не сам феномен смерти, поскольку сказать ничего аутентичного о ней мы не можем, но феномен ее осмысления человеком. Интеллектуальная амбивалентность смерти видится нам как сосуществование двух взаимоисключающих идей в человеке, как то рождение и умирание, которые он кладет в основу своих рассуждений о смерти. Волевая амбивалентность, связанная с невозможностью определиться в отношении к смерти, выражается в том, что человек и ждет смерть как неизбежность, и стремится ее отсрочить, «убежать» от нее. Эмоциональная амбивалентность по поводу осознания человеком своей смерти выражается в одновременно двух чувствах: умиротворения и беспокойства. При этом нами отмечено, что экзистенциальная природа человека стремится продолжить свое бытие, отсрочить умирание и испытывает по поводу соприкосновения со смертью беспокойство. В то время как эссенциальная природа человека в смерти

видит необходимое условие рождения, поэтому стремится к принятию смерти и испытывает умиротворение от встречи с нею.

Таким образом, амбивалентность смерти имеет особенность, связанную с ее спецификой: экзистенциальное влечение человека стремится продолжить свое бытие, отсрочить умирание и испытывает по поводу соприкосновения со смертью беспокойство. В то время как эссенциальное влечение человека в смерти видит необходимое условие рождения, поэтому стремится к принятию смерти и испытывает умиротворение от встречи с нею.

Анализ амбивалентности одного из основных феноменов бытия человека – смерти, оказывается эвристически плодотворным, поскольку в результате демонстрирует нам, что проявляющиеся в его рамках идеи, решения и чувства человека, составляющие ядро его экзистенции, оказываются обусловлены ею. Вскрытие этой особенности способствует дальнейшему анализу амбивалентности и значительно обогащает существующие представления о человеке и об основных феноменах его бытия.

#### **Использованные источники:**

1. Батай Ж. Внутренний опыт. – СПб.: «Аксиома», 1997. – 336 с.
2. Философский энциклопедический словарь. – М.: «Советская энциклопедия», 1989. – 815 с.

*Цирульникова В.С.  
студент, 1 курс*

*Кузбасский Государственный Технический  
Университет имени Т.Ф. Горбачева  
Россия, г. Кемерово*

#### **ЗАНЯТОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА.**

**Аннотация:** рассматривается занятость на рынке труда России, ситуация на рынке труда молодежи, основные его тенденции и перспективы.

**Ключевые слова:** рынок труда, занятость, молодежь, безработица.

Рынок труда является своеобразным зеркалом экономической ситуации в стране. По прогнозам экономистов, аналитиков, представителей бизнеса и власти, текущие проблемы в экономике будут решены нескоро, и выход из рецессии не стоит ожидать ранее 2017 года.

На рынке труда растет скрытая безработица топ-менеджмента и управляющего звена при общей нехватке линейного и неквалифицированного персонала. При сохранении тенденции 2015 года к росту спроса на ИТР, IT-специалистов, квалифицированных рабочих,

продолжает сокращаться спрос на маркетологов, юристов, экономистов, HR-менеджеров [1].

В современной России официальная статистика не может точно отразить реальную картину состояния рынка труда. Она охватывает только тех работников, которые регистрируются на бирже труда. Многие, считая, что они обладают высокой конкурентоспособностью на рынке труда, не видят смысла пользоваться услугами бирж труда, т.к. считают, что обращение в данную службу не соответствует их социальному статусу и может даже помешать последующей трудовой карьере.

На биржах не регистрируют лиц, не достигших 16-ти лет, пенсионеров, осужденных и т.д. Часто люди не обращаются в службу занятости, предполагая ее ограниченные возможности в трудоустройстве. Среди незарегистрированных людей, каждый третий трудоустроился самостоятельно, а из тех, кто не нашел работу, лишь около половины обращаются в службу занятости.

Кроме того, среди зарегистрированных лиц на биржах труда, почти половина не ищет работу. Многие из этих людей работают неофициально. На бирже их держит желание иметь гарантии в помощи и лишь в редких случаях они надеются с помощью службы занятости все же найти себе подходящую постоянную работу.

Среди зарегистрированных на биржах труда часто встречаются люди, которые не желают работать, а лишь только получать в течение года фактически не заработанный доход.

Можно сделать вывод, что реальная незанятость среди населения превышает данные официальной статистики на численность тех, кто ищет работу и не зарегистрирован, и уменьшается на число зарегистрированных граждан, работу не ищущих.

Нестабильность на рынке труда на данный момент исходит от крупных организаций, не сумевших приспособиться к условиям рынка и, в отношении которых государственная помощь маловероятна. К таким организациям относят предприятия металлургической, легкой, текстильной промышленности и т.д.

Если говорить об экономически активном населении в России, то оно представляет собой лиц от 16 и до 55 лет у женщин и до 60 у мужчин. Большую часть населения составляют наемные работники. Их около 90% от всей рабочей силы. Остальная часть это лица свободных профессий и индивидуальные предприниматели. Сфера услуг занимает лидирующее место среди большего процента занятых людей, чего не скажешь о сельском хозяйстве.

Таким образом, можно обозначить саму проблему занятости населения. Проблема занятости населения – это проблема вовлечения людей в трудовую деятельность и их удовлетворенность рабочими местами. Невозможно добиться занятости всего трудоспособного населения, потому

что одни устраиваются, другие уходят, следующих увольняют, а кто-то до сих пор в поисках работы.

Одним из видов структуризации рынка труда является его разделение по демографическим признакам:

1. Рынок труда молодежи;
2. Рынок труда пенсионеров или людей предпенсионного возраста;
3. Рынок труда женщин.

Ситуация на молодежном рынке труда России достаточно напряженна и характеризуется тенденциями к ухудшению.

Анализ положения молодежи на рынке труда определяется двумя важными обстоятельствами. Во-первых, молодежь составляет около трети трудоспособного населения России, а во-вторых, они будущее нашей страны. По последним данным – в России 39,6 миллионов молодых граждан – 27 % от общей численности населения страны. Около 10 млн. – проживает в деревне, большая часть молодежи в Дагестане, Ингушетии, Чечне [2].

Специалисты говорят о том, что нынешняя ситуация на рынке труда ставит молодежь в достаточно непростые условия. Например, если раньше система распределения выпускников в учебных заведениях гарантировала занятость по полученной специальности, то теперь людей, имеющих опыт работы, ставят выше и престижнее. Молодежь в возрасте от 18 до 24 лет – это студенты и молодые люди, ещё завершающие или уже завершившие высшие учебные заведения. Они являются самой уязвимой группой, приходящей на рынок труда, потому что не имеют нужного профессионального опыта. В численности безработных 24,6% составляют лица, не имеющие опыта трудовой деятельности. В числе безработных, не имеющих опыта трудовой деятельности, 15,2% составляет молодежь в возрасте от 15 до 19 лет, 49,4% – от 20 до 24 лет, 16,6% – от 25 до 29 лет [4].

Невостребованность выпускников ВУЗов и техникумов, имеющих образование, но не имеющих опыта работы по специальности означает наличие дискриминации на рынке труда.

Подростковая группа, т.е. люди до 18 лет представляет собой учащихся средних школ и профессиональных училищ. В большинстве случаев они не трудоустроены. Однако, значительное снижение уровня жизни населения России, изменило взгляды и жизненную позицию этой группы людей. Многие из них стремятся заработать деньги любым путём, что не очень безопасно.

На сегодняшний день ситуация с занятостью подростков вызывает тревогу, а именно их самозанятость вроде мойки машин, раздачи листовок и тому подобное. Рынок неквалифицированного подросткового труда очень узок. Такие предприятия, как "KFC" или "Макдональдс" не в состоянии предоставить возможность заработать всем желающим подросткам [3].

Важным показателем ситуации на рынке труда является динамика уровня безработицы. Статистика не может полностью отразить всю

ситуацию на рынке труда молодежи точно так же, как и на всём рынке труда полностью. Молодежь реже регистрируется на бирже труда, чем люди других возрастов. Статистика позволяет оценивать лишь тенденции развития официальной части рынка труда. В результате этого, не учитывается все многообразие новых явлений в сфере занятости, связанных с особенностями российских рыночных отношений, и в том числе скрытая безработица.

По итогам 2015 года, молодежь до 25 лет среди безработных составила 23,8%, в том числе в возрасте 15-19 лет - 4,7%, 20-24 лет - 19,1%. Высокий уровень безработицы был отмечен в возрастной группе 15-19 лет (35,4%) и 20-24 лет (14,1%).

В среднем, среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы в декабре 2015г. составил 16,0%, в том числе среди городского населения – 14,5%, среди сельского населения – 19,9%. Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15-24 лет по сравнению с уровнем безработицы населения в возрасте 30-49 лет составляет 3,3 раза, в том числе среди городского населения – 3,5 раза, сельского населения – 2,7 раза [4].

Для рынка молодежи характерна и скрытая безработица, которая представляет не меньшую опасность, чем зарегистрированная, потому что именно они рискуют в первую очередь оказаться за стенами организаций.

Упадок престижа производительного труда для большей части молодежи привёл к социальному пессимизму. Они не видят возможности иметь интересную, хорошо оплачиваемую работу. Приоритет отдается не содержательному труду на производстве, а труду с низкой интенсивностью, направленному на получение высокой материальной выгоды любыми путями. Это, естественно, не может способствовать подъему экономики страны.

Тем не менее, в последнее время наблюдается один интересный тренд: молодежь сейчас готова открывать свой собственный небольшой бизнес (Интернет-продажи, IT-сфера, услуги, в частности в сфере гостеприимства и сервиса). И правительство должно поддержать такие инициативы как малый бизнес, тогда молодежь сможет сама создавать новые рабочие места, а не пополнять армию безработных.

Таким образом, молодежь является достаточно уязвимой категорией на рынке труда.

#### **Использованные источники:**

1. Рынок труда – 2016: ожидания и прогнозы [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://pro.rabota.ru/pro/document/view/30956> (Дата обращения 01.05.2016)
2. Какие перспективы у молодежи в России? – Режим доступа : <http://droplak.ru/?p=4062> (Дата обращения 10.05.2016)

3. Зак Т. В. Динамика безработицы в России / Т.В. Зак, Р. В. Бигеев // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. LI-LII междунар. науч.-практ. конф. № 7-8(51). – Новосибирск: СибАК, 2015.
4. Занятость и безработица в Российской Федерации в декабре 2015 года (по итогам обследований населения по проблемам занятости). – Режим доступа : [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d06/16.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/16.htm) (Дата обращения 10.05.2016)

*Цыбулько В.В.  
студент 4 курса  
Береза Н.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Сервис»  
Институт сферы обслуживания  
и предпринимательства (филиал) ДГТУ  
Россия, г. Шахты*

### **ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЭД В ЭКОНОМИКЕ**

В современной организации системы электронного документооборота (СЭД) становятся обязательным элементом ИТ-инфраструктуры. Использование СЭД повышает эффективность деятельности коммерческих компаний и промышленных предприятий, а в государственных учреждениях на базе технологий электронного документооборота решаются задачи внутреннего управления, межведомственного взаимодействия и взаимодействия с населением.

Система электронного документооборота (СЭД) – это компьютерная программа (программное обеспечение, система), которая позволяет организовать работу с электронными документами (создание, изменение, поиск), а также взаимодействие между сотрудниками (передачу документов, выдачу заданий, отправку уведомлений и т.п.). Также СЭД называют EDMS (Electronic Document Management Systems) – система управления электронными документами [1].

Enterprise content management (ECM) – управление информационными ресурсами предприятия или управление корпоративной информацией. Это понятие несколько шире, чем СЭД [1]. Под ECM-системой понимают набор технологий, инструментов и методов, используемых для сбора, управления, накопления, хранения и доставки информации (контента) всем потребителям внутри организации. Чтобы стать ECM-системой, система электронного документооборота обязана иметь средства сканирования документов, а также сохранить их и поддерживать все правила по сохранности этих бумаг.

На сегодняшний день рынок СЭД является одним из самых динамично развивающихся сегментов российской ИТ-индустрии. Потребителями технологий электронного документооборота являются организации,

различные по масштабу и специфике деятельности. На рисунке 1 представлены данные исследования, проводимого компанией TAdviser, на котором видна динамика российского рынка СЭД за последние четыре года [2].

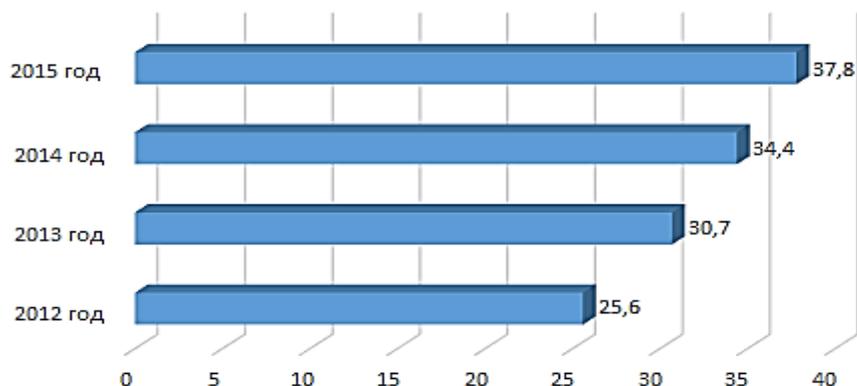


Рисунок 1 – Динамика российского рынка СЭД/ЕСМ, млрд.руб.

По данным экспертов ключевым потребителем СЭД является государственный сектор. Около 30% проектов по внедрению технологий СЭД ориентированы на государственные учреждения. Остальные отрасли имеют доли менее 10%. Спрос на системы электронного документооборота и ЕСМ-системы поддерживается также в финансовом секторе, строительстве, торговле, машиностроении и энергетике. На рисунке 2 представлена диаграмма реализации проектов по данным компании TAdviser с 2005 года по октябрь 2015 года.

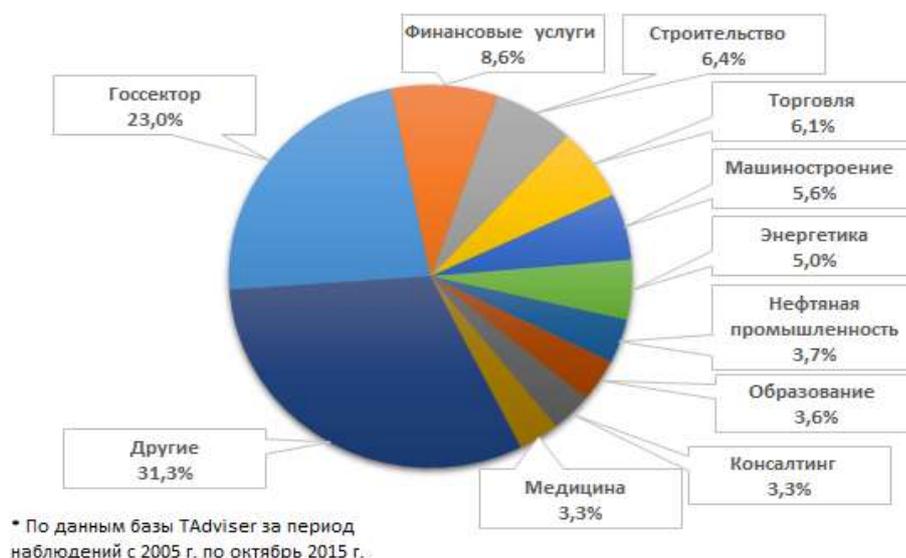


Рисунок 2 – Доли проектов СЭД/ЕСМ по отраслям

Для органов государственной власти и крупных государственных институтов существенным отличием в проектах служит внедрение

(разработка) требований по усовершенствованию информационной безопасности, т.е. построение или разработка на базе существующих и реализованных программных продуктов системы защиты электронного документооборота. Такие изменения послужат серьезным барьером для проникновения и взломов баз данных, что влечет за собой распространение (копирование) и удаление корпоративных, персональных данных.

Исследуя тенденции развития СЭД в российской экономике нельзя не сказать об экспертных мнениях по динамике развития на 2016 год. В опубликованных материалах компании TAdviser можно найти интервью руководителя направления ЕСМ корпорации ЭЛАР, специализирующейся на создании, внедрении комплексного оснащения и наполнения электронных архивов, а также на создании и реализации информационных технологий и решений, в котором Дмитрий Шмайлов говорит о предположениях на 2016 год: «Думаю, ситуация в 2016-м будет выглядеть примерно следующим образом. Российские компании, мало привязанные к какому-либо ПО, а опирающиеся на практические задачи заказчиков, окажутся в выигрыше. Развитие рынка не остановится, поскольку не останавливается процесс усложнения контента (VoIP, мультимедиа, сервисы мгновенных сообщений). Будут актуальны средства «интеллектуализации» ЕС: автоматическая классификации документов и данных, кластеризации, контент-анализ, расширенный поиск и т. п.» [3].

Рынок электронного документооборота непостоянен. Развитие происходит довольно быстро, и в связи с этим компаниям-разработчикам необходимо усовершенствовать свои программные продукты для выполнения основных требований потребителей. Сегодня нужно сказать о существенном увеличении типов автоматизируемых процессов и смещении проектов в сторону возрастающего разнообразия решаемых задач. Заказчики выдвигают следующие новые задачи для СЭД [2]:

1. автоматизация специфических бизнес-процессов;
2. автоматизация безбумажного документооборота, включающего работу с контрагентами (клиентами);
3. создание специализированных решений для функциональных подразделений;
4. средства автоматизации общих задач менеджмента, ситуативное управление, автоматизацию кейсов и микро-проектов, а также повышение персональной продуктивности.

Рассматривая перспективы и тенденции развития СЭД нельзя не сказать о самых крупных и известных разработчиках [4]:

- 1) Verdox;
- 2) Optima Workflow;
- 3) DocsVision;
- 4) 1С-Документооборот;
- 5) ТЕЗИС;

- 6) МОТИВ;
- 7) Directum;
- 8) ДЕЛО;
- 9) WSS Docs;
- 10) БОСС-Референт;
- 11) DocLogix.

Данные компании предлагают универсальные решения для выполнения поставленных предприятием задач. Благодаря программным продуктам данных разработчиков, увеличение спроса организаций на внедрение СЭД в 2016 год прогнозируется на 10-15 %.

Исследовав рынок предлагаемых программных продуктов по электронной отчетности, можно сказать, что развитие СЭД в российской экономике направлено на увеличение спроса и прибыли от реализации. Лучшими программами электронного документооборота считаются такие, которые направлены на максимальное снижение возможности ошибки при составлении отчетов, гарантируют конфиденциальность данных и легко совмещаются с действующей в компании заказчика системой бухгалтерского учета. Функционал программ практически не отличается, а также в таких программах есть возможности оформления отчетности по актуальным требованиям проверяющих организаций с последующей отправкой через Интернет в необходимое государственное учреждение.

Таким образом, мы видим, что перспективы на дальнейшее развитие СЭД в российской экономике с каждым годом замены увеличиваются. Все компании стремятся «идти в ногу со временем» и стараются уделить огромное внимание изучению, а в дальнейшем и совершенствованию системы документооборота в своей организации. Компании-разработчики совершенствуют функционал своих программных продуктов для выполнения появляющихся задач своих клиентов, тем самым развивая сферу электронной отчетности в России. Динамика развития спроса и предложения на системы электронного документооборота увеличивается, тем самым свидетельствуя о дальнейшем развитии и внедрении программных продуктов в организации, которые по каким-либо причинам пока опасаются устанавливать на своих предприятиях данный комплекс программ.

#### **Использованные источники:**

1. Электронный журнал Ixbt.com. Обзор систем электронного документооборота [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ixbt.com/soft/sed.shtml> (дата обращения: 18.04.2016 г).
2. Компания TAdviser. Статистика по разтию СЭД в России. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/СЭД> (дата обращения: 18.04.2016 г).
3. Компания TAdviser. Интервью с руководителями компаний-разработчиков о ситуации на рынке СЭД.

[http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:СЭД\\_\(рынок\\_России\)#.2A.D0.9F.D1.80.D0.BE.D0.B3.D0.BD.D0.BE.D0.B7\\_TAdviser](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:СЭД_(рынок_России)#.2A.D0.9F.D1.80.D0.BE.D0.B3.D0.BD.D0.BE.D0.B7_TAdviser) (дата обращения: 18.04.2016 г)

4. Интернет-журнал для молодых предпринимателей «Дежур». Зачем нужна система электронного документооборота и какую лучше выбрать.

[Электронный ресурс]. URL: <http://dezhur.com/db/buhgalteriya/zachem-nuzhna-sistema-elektronnogo-dokumentoooborota-i-kakuyu-luchshe-vybrat.html#kak-vybrat> (дата обращения: 18.04.2016 г)

5. ЗАО «ИД «Комсомольская правда». Какая программа для сдачи электронной отчетности лучше и как её правильно выбрать. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kp.ru/guide/programma-ielektronnaja-otchetnost.html> (дата обращения: 18.04.2016 г).

*Цыганова С.В.  
студент 2 курса*

*Ульяновский государственный технический университет*

*Гоношилина И.Г., к.филос.н.*

*научный руководитель, старший преподаватель*

*кафедра «Политология, социология и связи с общественностью»*

*Россия, г. Ульяновск*

## **ФАКТОРЫ И БАРЬЕРЫ ЭФФЕКТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ СО СМИ**

Обладая огромными возможностями в формировании общественного мнения, средства массовой информации играют важную роль в реализации задач PR, в сложившихся условиях исследование барьеров и различных препятствий в коммуникациях организации со СМИ становится стратегически важным. Это обуславливает актуальность выбранной нами темы исследования.

**Объектом** нашего исследования выступают коммуникации организации со СМИ. **Предмет** данного исследования – выявление барьеров эффективной коммуникации организации со СМИ.

**Цель** данного исследования заключается в анализе наиболее типичных ошибок при коммуникации со средствами массовой информации.

Исследователь М.А. Шишкина отмечает: «Работа со средствами массовой информации является важнейшим технологическим компонентом PR». [1] Эффективное взаимодействие со СМИ особенно важно, поскольку именно СМИ являются тем самым элементом коммуникационной технологии, без которого практически невозможно создать положительный имидж организации, особенно среди широкой общественности.

Во многих моделях коммуникации учитываются помехи и барьеры, нарушающие качество сигнала и тем самым искажая смысл передаваемого сообщения. Наиболее распространенные барьеры и помехи в коммуникативном процессе организации и СМИ мы анализируем в данной статье.

PR-специалист должен быть хорошо знаком с особенностями работы СМИ как автономного социального института. Нужно учитывать, что журналист заинтересован в выходе реально эксклюзивного материала, содержащего интересные комментарии и яркие цитаты значимых личностей. К тому же, СМИ склонны освещать скорее негативные события, чем положительные. Эти и многие другие факторы стоит учитывать при работе над очередным материалом для отправки в различные издательства и новостные порталы. Любые материалы, отправляемые в прессу, следует аргументировать однозначно и убедительно, чтобы у получателя не возникло вопросов "зачем" и "почему".

Существует принципиальная разница в определении «новости» журналистами и представителями PR-служб. С точки зрения PR-специалиста, новость – это актуальная, общественно-важная информация, которая определенным образом может повлиять на определенную аудиторию. Однако хотелось бы отметить, профессии PR и журналиста имеют общий предмет, и этот предмет – аудитория. Для СМИ важно предоставлять общественности актуальные новости, поэтому несвоевременное информирование, когда о событии забыли даже его непосредственные участники, является значительной помехой в отношениях с журналистами и редакторами.

Как известно, пресс-релиз один из основных документов в PR. Что парадоксально, лишь немногие специалисты в данной области могут написать пресс-релиз, который мог бы заинтересовать СМИ. Расплывчатые формулировки, сложные предложения со всевозможными речевыми оборотами умаляют интерес к новости. PR-специалист, который приглашает от имени организации журналистов на какое-либо мероприятие, должен быть хорошо знаком с данным информационным поводом: какие цели преследует организация, кто будет приглашен и т.п. «Дайте им причину прийти. Они придут, когда поймут зачем». [2] И еще одна распространенная ошибка при использовании такого инструмента взаимодействия со СМИ как пресс-релиз, это безличность коммуникации. Рассылая документ, необходимо лично связаться с издательством или журналистом и поинтересоваться об участии в мероприятии.

По сути, все, что описано выше, может уложиться в профессиональную кооперацию: обеспечить СМИ интересной информацией в соответствии с указанными СМИ сроками и в той форме, в какой СМИ готовы ее использовать. К этим правилам PR-специалисты добавляют психологические основы взаимодействия: не «давить» на журналиста, если материал не подходит информационному органу по каким-либо признакам (жанровым, степени интересности и др.). Опрос 348 редакторов американских и канадских деловых изданий показал, что до 90% присланных в прессу PR-материалов отклоняется.

Так как PR-специалист действует от лица какой-либо организации или политической силы, а журналист стоит на страже общественных интересов, при их взаимодействии возникает множество противоречий. Например, вместо того, чтобы помогать журналисту в сборе информации, PR-специалисты препятствуют этому. Но PR и журналистика не являются взаимоисключающими профессиями. Они заинтересованы друг в друге и способны сотрудничать.

Для эффективной двусторонней коммуникации со СМИ следует обратить внимание на следующие аспекты:

1. PR-специалист должен быть постоянно готов предоставлять информацию, поэтому всегда необходимо отвечать на телефонные звонки и письма журналистов.

2. Важно уметь установить личные контакты с ключевыми журналистами, с которыми вы будете постоянно работать.

3. Журналистам поступает множество пресс-релизов каждый день, поэтому вся важная, броская информация должна быть отображена в первом абзаце документа.

4. PR-специалисту не нужно пытаться манипулировать действиями журналиста, это может произвести обратный эффект. Лучше воспринимать его как равного партнера.

В заключении можно сказать, что задачами PR-служб является согласование интересов не только с общественностью, но и со средствами массовой информации.

#### **Использованные источники:**

1. Шишкина М. А. Паблик рилейшнз в системе социального управления. – СПб. :Паллада-медиа; Русич, 2002. – С. 379.
2. Шумович А. Великолепные мероприятия. Технология и практика event management – Манн, Иванов и Фербер, 2008. – С. 342.

*Чебыкина В.С.*

*студент 2 курса*

*финансово-экономический факультет*

*Шуклина З.Н., д.э.н.*

*профессор*

*Брянский государственный университет*

*имени академика И.Г. Петровского*

### **МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА И СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ**

В современном мире маркетинг имеет огромное значение, ведь по сути, он является современным способом управления рынком. В современном обществе ни одна фирма, организация или предприятие не обходится без маркетинговой политики, ведь нынешний рынок товаров и услуг имеет огромную конкуренцию. Тема является актуальной и важной,

т.к. любой фирме/предприятию/организации, чтобы выжить в конкурентной среде и успешно реализовывать на рынках сбыта свою готовую продукцию, необходимо иметь конкретный план действий по осуществлению продуктивной деятельности. Именно стратегическое планирование находит своё отражение в маркетинговой политике, что будет способствовать повышению прибыли и сбыта продукции, имиджу и репутации, а также позволит занять долю рынка и закрепиться на нём. По проблеме развития и разработки маркетинговых стратегий и маркетинговых политик работали учёные: Фадеев В.А., Хасбулатова Б.М., Пантелеева М.С. совместно с Бороздиной С.М, и Векслер В.А., и др.

Согласно статье 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого и среднего бизнеса относятся: 1. зарегистрированные в установленном порядке граждане (в качестве индивидуальных предпринимателей (ИП) или в качестве глав крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ); 2. зарегистрированные в установленном порядке потребительские кооперативы и коммерческие организации (кроме государственных и муниципальных унитарных предприятий).

Чтобы фирму/ предприятие/ организацию признали субъектом малого и среднего предпринимательства, необходимо соблюдение трёх основных критериев[15] (таблица 1)

Таблица 1. Критерии субъектов малого и среднего бизнеса.

Критерий	Суть критерия
1. Участие в капитале для юридических лиц	<p>1) Суммарная доля Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не должна превышать 25% в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) юридических лиц.</p> <p>Исключение составляют активы акционерных инвестиционных фондов, закрытых паевых инвестиционных фондов и инвестиционных товариществ.</p> <p>2) Доля участия в капитале иностранных юридических лиц, одного или нескольких юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 49% каждая.</p> <p>Исключение составляют хозяйственные общества (хозяйственные партнерства), деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат следующим видам учредителей:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• бюджетным, автономным научным учреждениям;</li> <li>• бюджетным учреждениям, автономным учреждениям, образовательным организациям высшего образования;</li> <li>• юридическим лицам, учредителями (участниками) которых являются юридические лица, включенные в утвержденный</li> </ul>

	<p>Правительством Российской Федерации перечень юридических лиц, предоставляющих государственную поддержку инновационной деятельности при условии соответствия определенным критериям;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• юридические лица, получившие статус участника проекта в соответствии с Федеральным законом от 28.09.2010 № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково».</li> </ul>
2.Средняя численность работников	<p>Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать:</p> <p>а) от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий;</p> <p>б) до 100 человек включительно для малых предприятий, в том числе до 15 человек для микропредприятий;</p> <p>Средняя численность работников микропредприятия, малого предприятия или среднего предприятия за календарный год определяется с учетом всех его работников, в том числе работников, работающих по гражданско-правовым договорам или по совместительству с учетом реально отработанного времени</p>
3.Выручка от реализации товаров, работ, услуг	<p>Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• для микропредприятий – 120 млн рублей;</li> <li>• для малых предприятий – 800 млн рублей;</li> <li>• для средних предприятий – 2000 млн рублей</li> </ul>

Помимо этого следует отметить, что категория субъекта малого или среднего предпринимательства изменяется только в случае, если значения, указанные в критериях 2 и 3, изменяются в течение двух календарных лет, следующих один за другим.

Рассмотрим оборот зарегистрированных малых предприятий (включая микропредприятия) по видам экономической деятельности (рис.1).

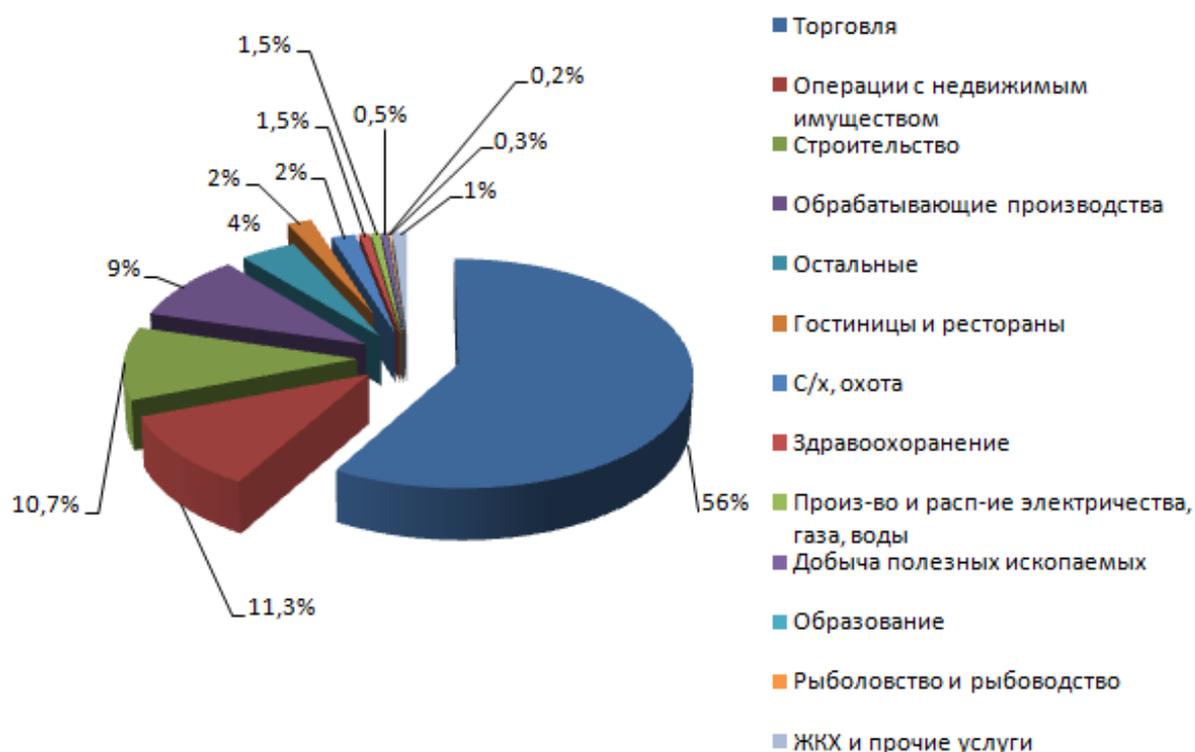


Рис.1 - Оборот зарегистрированных малых предприятий (включая микропредприятия) в РФ по видам экономической деятельности за 2014 г.

Как видно из диаграммы, основной объём оборота в малом бизнесе занимают предприятия, занимающиеся оптовой и розничной торговли (около 56% всего оборота). Наименьший объём занимают предприятия занимающиеся образованием (около 0,2%).

Подробные цифровые данные по обороту зарегистрированных малых предприятий по видам экономической деятельности за 2013-2014 гг. представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Данные по обороту зарегистрированных малых предприятий (включая микропредприятия) в РФ по видам экономической деятельности за 2013-2014 гг. (в млрд. руб.)

Виды экономической деятельности	2013	2014
<b>Торговля</b>	14479,60	15396,32
<i>Темпы роста, %</i>	-	0,06
<b>Операции с недвижимым имуществом</b>	2599,00	2858,66
<i>Темпы роста, %</i>	-	0,10
<b>Строительство</b>	2728,84	2740,61
<i>Темпы роста, %</i>	-	0,00
<b>Обрабатывающие производства</b>	2322,74	2456,84
<i>Темпы роста, %</i>	-	0,06
<b>Остальные</b>	1217,81	1132,45
<i>Темпы роста, %</i>	-	-0,07
<b>Гостиницы и рестораны</b>	448,88	499,27

<i>Темпы роста, %</i>	-	0,11
<b>С/х и лесное хозяйство, охота</b>	409,29	484,84
<i>Темпы роста, %</i>	-	0,18
<b>ЖКХ и прочие услуги</b>	261,48	283,91
<i>Темпы роста, %</i>	-	0,09
<b>Здравоохранение</b>	157,94	194,36
<i>Темпы роста, %</i>	-	0,23
<b>Прои-во и расп-е электричества, газа, воды</b>	155,24	172,81
<i>Темпы роста, %</i>	-	0,11
<b>Добыча полезных ископаемых</b>	107,92	113,50
<i>Темпы роста, %</i>	-	0,05
<b>Образование</b>	11,39	12,79
<i>Темпы роста, %</i>	-	0,12
<b>Рыболовство и рыбоводство</b>	36,71	42,12
<i>Темпы роста, %</i>	-	0,15

За весь рассмотренный период наблюдается рост оборота зарегистрированных малых предприятий (включая микропредприятия) по видам экономической деятельности, за исключением сферы строительства (рост очень незначителен) и в сфере остальных производств (наблюдается снижение их темпа роста на 0,07%).

В России, регулирование малого и среднего бизнеса осуществляется посредством Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», который определяет основополагающий порядок сотрудничества государства и предпринимателей так называемого «частного сектора». Данный закон неоднократно претерпевал изменения. Последнее крупное его изменение вступило в 2014 г. в связи с непростой ситуацией, которая была вызвана валютным кризисом, результатом которого должно было стать не только поддержание отечественного малого и среднего бизнеса, но и наращивание его оборотов. На практике, критерии, введенные ФЗ-209, привели к отсеиванию большого количества жизнеспособных и активных предпринимателей, которые могли бы лучшим способом использовать государственную поддержку, но из-за не попадания под определения малого и среднего бизнеса они лишены данной возможности [6].

Согласно мнению А.Р. Кумпиловой, на нынешнем этапе развития нашей экономики малый и средний бизнес оказывается в двойственном положении: с одной стороны, его развитие в отсутствие государственной поддержки затруднено, но в тоже время излишнее государственное регулирование также не способствует обеспечению положительной поступательной динамики субъектов предпринимательства. Данные обстоятельства обуславливают необходимость и значимость исследования

подходов к государственному регулированию малого и среднего бизнеса и выявлению оптимальных вариантов такого регулирования, которые должны быть тщательно продуманы и, в результате, должны приносить пользу экономике страны. Я с этим полностью согласна, ведь государство действительно толком не оказывает поддержку малому и среднему бизнесу, а ведь если она будет оказана перспективным предпринимателям, то их доля в ВВП России увеличится с 20% до более высокого уровня и постепенно приблизится к показателям европейских стран, у которых он выше в три-четыре раза.

Президент РФ Владимир Владимирович Путин не редко затрагивает тему малого и среднего бизнеса. Он говорит о том, что необходимы затрагивающие весь малый и средний бизнес комплексные меры, которые способны обеспечить реальную поддержку и поощрение частной деловой инициативы, ведь принципиально важно утвердить в обществе ценности предпринимательства, который является одним из важнейших ресурсов страны обеспечивающего долгосрочного экономического роста страны[10]. Он также убежден, что ключевым условием развития малого и среднего бизнеса является создание благоприятной деловой среды в каждом регионе государства, а также в том, что «все уровни власти должны сделать все, чтобы занятие бизнесом стало привлекательным, доступным и престижным».[11]

В настоящее время, малый и средний бизнес России имеет множество проблем. Одна из наиболее общих - нестабильная ситуация в стране (в связи с кризисом начавшимся в 2014 г.), которая не даёт предпринимателям «уверенности в завтрашнем дне» и никакого стимула к созданию своего дела. Следующая серьёзная проблема – лоббирование интересов преимущественно крупных компаний, ведь по факту реальная помощь от государства направляется в большинстве своём крупным фирмам, которые при действительно умелом руководстве сами в состоянии справиться с большинством навалившихся на них проблем, в отличии от менее крупных, но не менее перспективных компаний, которые вынуждены закрываться. Помимо этого существуют такие проблемы как: отрицательное отношение к предпринимательству в обществе, сложность ведения деятельности, неравномерность спроса в разных субъектах страны и т.д.

Малый и средний бизнес является перспективным в РФ и необходимым, ведь по факту в рыночной экономике оно является ведущим сектором, который определяет темпы экономического роста в стране, качество и структуру ВВП. Не смотря на все проблемы, при оказании должной поддержки предпринимателям, а также при создании благоприятной среды для деятельности предпринимателей, есть возможность увеличения ВВП страны в целом, посредством увеличения доли малого и среднего бизнеса в нём, что, несомненно, благоприятно скажется на экономике страны.

Реализация маркетинговой политики в малом и среднем бизнесе является одним из главных условий обеспечения эффективности действий проводимых фирмой, организация которой обуславливается осуществлением маркетинга в фирме, его целей и функций.

Определений раскрывающих суть термина «маркетинговая политика», огромное количество и они все разнообразны. Некоторые из них представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Трактовка понятия «маркетинговая политика» различными учёными

Ученые	Трактовка
Голубков Е.П.	это документ, в содержании которого прописываются: а) главная стратегия компании, из которой вытекают маркетинговые стратегии, применяемые компанией; б) методы разработки бюджетов на проведение рекламных кампаний; в) цели изучения рынка, сегментация рынка, способы расчета рыночных показателей, организация получения, сбора и анализа маркетинговых исследований и прочее.
Банчева А.А.	это линия поведения организации на рынке. Это то, что связывает маркетинговую стратегию и ежедневную маркетинговую деятельность.
Костецкий В.А.	это определенные планы товаропроизводителя, нацеленные на создание производственной программы и управление промышленным ассортиментом, удержание конкурентоспособности продукта на требуемом уровне, а также отбор для своей продукции оптимальных товарных ниш (сегментов), исследование и воплощение политики в сфере качества, упаковки, маркировки, обслуживания товара и сбыта.
Котлер Ф.	это политика определяющая отношения компании с заинтересованными группами, служащими, клиентами, поставщиками, дистрибьюторами

Если говорить обобщенно, то можно сказать, что маркетинговая политика - это конкретный план действий, на основе которого выстраивается вся программа работы компании/ фирмы/ организации по продвижению товаров и услуг, который также позволяет определить основные направления в продвижении товаров или услуг, а также разработать для этого конкретные программы. Она необходима для того, чтобы более четко спланировать мероприятия и скоординировать действия, которые будут проведены, дабы обеспечить их положительную результативность и эффективность.

При формировании маркетинговой политики необходимо учитывать то, что самым важным и первым элементом комплекса маркетинга является товар. Проведение успешной и эффективной маркетинговой политики подразумевает учет индивидуальных предпочтений различных категорий потребителей, что и представляет собой основу сегментации рынка, которая представляет собой выборку определённых рыночных сегментов из общего количества потенциальных потребителей, которые предъявляют более или

менее однородные требования к продукту. В.А. Фадеев считает, что при разработке маркетинговой политики организации/ предприятия/ фирмы следует брать в счёт тот факт, что характер покупательского поведения, который, на первый взгляд, объясняется приверженностью к той или иной марке на самом же деле может представлять собой проявление совсем иное. К примеру, привычки или же безразличия, а также ответы на низкую цену или же отсутствие в продаже товаров других марок.

Превалирующими целями маркетинговой политики фирм малого и среднего бизнеса являются: 1.увеличение объема продаж, прибыли, а также доли рынка; 2.завоевание лидерства в занимаемом рыночном сегменте и ценовой нише. 3.установление хороших отношений, как с государственными, так и общественными учреждениями и слоями. Именно благодаря этим аспектам маркетинговая политика является неотъемлемой частью успешной деятельностью любого бизнеса.

Согласно Пантелеевой М.С. и Бороздиной С.М. любое предприятие/ фирма/ организация, функционирующее в динамичных условиях рынка, обладает маркетинговым (информационным) потенциалом. Под этим авторы понимают обработанную информацию о макро- и микросреде предприятия/ фирмы/ организации поступающую из внутренних и внешних источников. Именно он является одним из факторов конечной деятельности предприятия.

В общепринятой маркетинговой практике выделяют следующие основные виды маркетинговой политики, которые успешно применяются как в крупном, так и малом и среднем бизнесе [8]: 1.Атакующая. Данная маркетинговая политика подразумевает активную позицию фирмы, которая стремится завоевать новые ниши и расширить границы рынка. 2. Оборонительная, т.е. – удерживающая. Придерживаясь этой политики, компания стремится сохранить свои существующие позиции на нынешнем рынке. 3.Политика отступления. Данный вид является вынужденным процессом с целью уменьшения расходов.

Говоря о маркетинговой политике в малом и среднем бизнесе нельзя не сказать о её задачах. Большинство авторов выделяют следующие задачи маркетинговой политики: 1.приобретение лояльности и доверия потребителей; 2.обеспечение удовлетворенности потребителей за счет удовлетворения потребностей потребителей; 3.обеспечение преимуществ, которые направлены на повышение конкурентоспособности фирмы; 4.извлечение из деятельности фирмы максимальной прибыли.

Однако, согласно мнению Б.М. Хасбулатовой, приведённые задачи нецелостно отражают направленность маркетинговой политики, поэтому необходимо дополнительно выделить следующие задачи, носящие стратегический характер: 1.обеспечение запланированной прибыли; 2.завоевание (или же расширение) доли рынка; 3.увеличение объемов товарооборота и продаж; 4.продвижение товаров до конечного потребителя путем формирования спроса.

Помимо этого следует отметить, что маркетинговая деятельность, собственно как и любая другая, контролируется правом. Оно регулирует взаимодействие участников маркетинговой деятельности с другими субъектами рыночных отношений. Применение подходящей правовой базы дает возможность юридически правильно выстроить отношения с потребителями, предельно удовлетворить их потребности и реализовать их экономические интересы.

На маркетинговую деятельность распространяются как общие положения права, так и специальные нормы. Главным источником правового регулирования в нашей стране является Гражданский кодекс РФ, имеющий статус федерального закона, иногда именуемый «экономической конституцией». Он содержит множество норм, регулирующих элементы маркетингового комплекса, договоры, применяемые в сфере маркетинга, а также различные направления маркетинговой деятельности в зависимости от области рынка, вида товара, типов потребителей, сферы предпринимательства.

Помимо ГК РФ, маркетинговая деятельность регулируется и другими федеральными законами. Их можно разделить в зависимости от их сферы действия. Это вы можете увидеть в таблице 4.[7]

Таблица 4 – Топология маркетинговой деятельности в зависимости от сферы их действия

<b>Сфера деятельности</b>	<b>Список основных законов регулирующих данную сферу деятельности</b>
отношения субъектов маркетинговой деятельности с потребителями	- Закон РФ "О защите прав потребителей" (в редакции от 9 января 1996 г.) и др.
вопросы сбыта	-Федеральный закон от 13 декабря 1994 г. № 60ФЗ "О поставках продукции для федеральных государственных нужд", -Федеральным законом от 29 октября 1998 г. № 164ФЗ "О лизинге" и др
отношения, возникающие в сфере маркетинговой товарной политики	- Федеральный закон от 27 декабря 2002г. № 184ФЗ "О техническом регулировании", -Закон РФ от 23 сентября 1992 г. "О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров" и др.
ценообразование	Пример: Федеральный закон от 14 апреля 1995 г. № 41ФЗ "О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации" и др.

конкурентные отношения в сфере маркетинга	-Федеральный закон от 23 июня 1999 г. "О защите конкуренции на рынке финансовых услуг", -Закон РФ от 17 августа 1995 г. "О естественных монополиях» и др.
продвижение продукции	Законом РФ от 18 июля 1995 г. "О рекламе"
маркетинговые исследования, получение, использование и распространение маркетинговой информации	-Закон РФ от 20 февраля 1995 г. "Об информации, информатизации и защите информации", -Закон РФ от 27 декабря 1991 г. "О средствах массовой информации", -Закон РФ от 9 июля 1993 г. "Об авторском праве и смежных правах", -Закон РФ от 23 сентября 1992 г. "О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных", -Патентный закон от 23 сентября 1992 г. и др.
правовое обеспечение маркетинга в различных сферах деятельности, определяемых областью рынка, видом товара, типом потребителей и сферой предпринимательства, осуществляется:	-Закон РФ от 22 апреля 1996 г. "О рынке ценных бумаг" и Закон РФ от 20 февраля 1992 г. "О товарных биржах и биржевой торговле" - маркетинг на рынке ценных бумаг и товарных биржах, включая маркетинг торгово-посреднических услуг в биржевой деятельности; -Закон РФ "О банках и банковской деятельности" (в редакции от 3 февраля 1996 года) и Закон РФ от 2 декабря 1990 г. "О Центральном банке РФ (Банке России)" (в редакции от 26 апреля 1995 г.) - маркетинг банковской деятельности; -Федеральный закон "О страховании" (в редакции от 31 декабря 1997г.) - страховой маркетинг; -Закон РФ от 24 ноября 1996 г. "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" - маркетинг в сфере туристской деятельности; -Закон РФ от 13 октября 1995 г. "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" - международный маркетинг и т.д.

Помимо этого перечня следует сказать о том, что помимо них, маркетинговая деятельность регулируется Указами Президента РФ и законами субъектов в соответствующей иерархии, т.к. наша страна является федерацией.

Как мы видим, Векслер В.А. прав в том, что «развитие маркетинга требует его всестороннего и эффективного правового регулирования, которое обязано установить правила, по которым происходят взаимодействие участников маркетинговой деятельности с другими субъектами рыночных отношений». Т.о., большинство поставленных маркетингом вопросов основывается на необходимости соотнесении их с соответствующими правовыми актами. Полное знание вопросов правового регулирования этой области общественных отношений приведет к повышению эффективности использования хозяйствующими субъектами маркетинговых программ, исследований и мероприятий. Если будет

отсутствовать реальная правовая оценка большинства, возникающих в результате маркетинговой деятельности, ситуаций, то это станет причиной лишних затрат и очень серьезных ошибок в деятельности хозяйствующего субъекта. В сложившихся сейчас экономических условиях центральной фигурой становится предприниматель, ведь от его правовых знаний, добросовестной и грамотной работы в серьезной степени зависят успех его деятельности, рыночных преобразований и даже благополучие страны[1].

Таким образом, маркетинговая политика является неотъемлемой частью всей политики организации малого и среднего бизнеса. Она имеет множество различных вариаций и нюансов, что при знании и грамотном использовании маркетологами позволит вывести предприятие/фирму/организацию на лидирующие позиции в своей сфере. Маркетинговая политика способствует не только получению прибыли от реализации продукции, но и приросту потребителей, увеличению доли на рынке товаров и услуг, укреплению позиций предприятия/фирмы/организации в конкурентной среде и т.д. Помимо этого, при создании маркетинговой политики помимо знания основ маркетинга, различных нюансов маркетинговых политик, специфики деятельности организации/ фирмы/ предприятия, необходимо брать в расчет и правовую сторону деятельности, чтобы обеспечить юридически грамотное функционирование маркетинговой политики, что позволит организации/ фирме/ предприятию беспрепятственно функционировать в постоянно меняющихся рыночных условиях, а также легко устанавливать, поддерживать и развивать контакты с потребителями и поставщиками.

Неотъемлемой частью разработки маркетинговой политики в фирмах малого и среднего бизнеса является маркетинговая стратегия, которая также имеет массу трактовок, некоторые из которых представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Трактовка понятия «маркетинговая стратегия» различными учёными.

Учёные	Трактовка
Ф. Котлер	это логическая схема маркетинговых мероприятий, с помощью которой компания надеется выполнить свои маркетинговые задачи
Э.А. Уткин	это составная часть всего стратегического управления предприятием, это план его деловой активности
О. Уолкер – младший	эффективно распределенные и скоординированные рыночные ресурсы и виды деятельности, для выполнения задач фирмы на определенном товарном рынке
А.В. Катернюк	подбор и анализ целевого рынка (группы людей, к которым организация хочет найти подход), и создание и поддержка соответствующего маркетинга-микса удовлетворяющего эту группу людей.

Обобщив данные трактовок можно сказать, что маркетинговая стратегия – это все инструменты маркетинга, благодаря использованию которых разрабатывается эффективная товарная политика, которая, в большинстве

своём, закрепляется таким документом как «маркетинговая политика». На нынешнем отечественном рынке разработка маркетинговой стратегии обычно ведется на 1-3 года, хотя она может разрабатываться на срок от 1 года до 25 лет. Она необходима для того, чтобы решить такие приоритетные задачи предприятия как: 1. занятие лидирующей позиции на рынке в своей нише; 2. удовлетворение потребностей потребителей и клиентов; 3. получение максимально возможной прибыли. Виды маркетинговых стратегий представлены в таблице 6[2].

Таблица 6 – Виды маркетинговых стратегий применяемых в малом и среднем бизнесе и их краткая характеристика

<b>Виды стратегии</b>	<b>Наименование</b>
Стратегия инновации.	Производятся изделия без аналогов по своему назначению. Следовательно, выпускаются принципиально продукты, которые и ориентированы на новые, ранее неизвестные потребности клиентов
Стратегия завоевания доли рынка или ее расширения до определенных показателей.	Предполагаются выход на намеченные показатели нормы и массы прибыли, в условиях которых достигаются эффективность и рентабельность производства. Завоевание рыночного сегмента либо рынка происходит за счет появления и внедрения на рынке новой продукции, с появлением новых потребностей у клиентов, проникновение в новые сферы использования продукции. Когда рыночные доли уже поделены, расширение своей доли возможно лишь при вытеснении конкурента.
Стратегия инновационной имитации.	Копируются новшества конкурентов – новые идеи в новой продукции других участников рынка.
Стратегия дифференциации продукции	Предполагает модификацию и усовершенствование традиционных изделий, выпускаемых фирмой. Стратегия снижения издержек производства.
Стратегия выживания	Применяется в ситуации, когда не определены тенденции развития спроса и конъюнктуры.
Стратегия кооперации.	Взаимовыгодное сотрудничество с другими компаниями. В числе распространенных сегодня форм кооперации на международном уровне следует отметить совместные предприятия.
Стратегия индивидуализации потребителя.	Стала особенно распространенным выбором среди производителей оборудования производственного назначения. Их ставка делается на индивидуальные заказы, также на составленные ими спецификации и проекты.
Стратегия диверсификации.	В производственную программу компании включаются товары, которые не имеют прямое отношение к первоначальной сфере деятельности.
Стратегия интернационализации	Системой предполагается систематическая и планомерная обработка иностранных рынков.

В большинстве своём, при разработке маркетинговой стратегии в малом и среднем бизнесе следуют следующим этапам[2]:

Этап 1. Исследование состояния рынка. Во время этого этапа определяются: 1. границы рынка; 2. доля компании на рынке; 3. оценивается емкость рынка; 4. тенденции развития рынка; 5. осуществляется первичная оценка уровня конкуренции на рынке.

Этап 2. Оценка текущего состояния. Данный этап подразумевает: 1. анализ экономических показателей – включая размер и структуру издержек компании, финансовые результаты, инвестиционные возможности; 2. анализ производственных мощностей – технологические ограничения, возможности, производственный потенциал; 3. аудит системы маркетинга (оценка эффективности затрат на маркетинг, системы сбора и использования маркетинговой информации, ограничения маркетингового бюджета и коммуникаций); 4. портфельный анализ для стратегических бизнес-единиц и продуктовых линеек (ABC-анализ, определение стадий жизненного цикла продуктов, матричные методы портфельного анализа: матрица БКГ, матрица МКК (МСС), матрица GE/ McKinsey и т.п.); 5. SWOT-анализ; 6. разработка прогноза (перспективы развития фирмы при существующем положении).

Этап 3. Анализ конкурентов и оценка конкурентоспособности компании. Во время данного этапа происходит следующее: 1. выявление своих конкурентов; 2. установление стратегий конкурентов; 3. определение целей в деятельности конкурентов определение преимуществ и слабых сторон конкурентов; 4. выбор конкурентов, на которых должна приходиться ваша атака, от атаки на кого лучше отказаться. оценка спектра возможных реакций конкурентов.

Этап 4. Постановка целей маркетинговой стратегии. На этом этапе: 1. оцениваются цели (определяется необходимость в решении задач); 2. выдвигаются цели (выявляются задачи); 3. устанавливается иерархия целей.

Этап 5. Сегментация рынка и выбор целевых сегментов (исследование потребителей). Этот этап подразумевает: 1. рыночную сегментацию – выделяются конкурентные целевые рыночные сегменты; 2. выбираются метод и время выхода на целевые сегменты.

Этап 6. Разработка позиционирования. Во время данного этапа разрабатывается позиционирование, рекомендации по управлению и передвижению маркетинговыми коммуникациями.

Этап 7. Предварительная экономическая оценка стратегии и инструменты контроля. На этом этапе происходит: 1. анализ и прогнозирование ресурсоемкости и качества будущих продуктов; 2. прогнозирование уровня продаж и цен на будущие и существующие продукты; 3. прогнозирование конкурентоспособности в отношении будущих и существующих продукты; 4. определение промежуточных этапов

контроля, контрольных показателей; 5. прогнозирование уровня прибыли и выручки.

Говоря о маркетинговых стратегиях в малом и среднем бизнесе, хотелось бы рассмотреть 10 самых успешных из них, которые способствуют увеличению продаж. Они продемонстрированы в таблице 7[4].

Таблица 7 – Примеры самых успешных стратегий увеличения продаж

№	Стратегия	Суть стратегии	Пример
1	Использование многих и разных способов привлечения и удержания клиентов	Использование множества работающих маркетинговых способов воздействия на рынок и на покупателя	Магазины Wal-Mart
2	Измерение своих ключевых показателей	Измерение и анализ своих ключевых показателей.	Стив Шиффман и его компания DEI Management Group.
3	Использование правильной модели маркетинга	Исследование своей ниши и конкурентов и исходя из этого выбор модели маркетинга.	Бил Глэйзер с его магазинами одежды.
4	Использование двухфазовых продаж	Т.е. сначала вызываем интерес, а уже потом продаем	AVON
5	Education marketing (обучающий маркетинг)	Вы сначала предлагаете вашим клиентам научиться чему-то полезному. На самом деле обучение ваших клиентов работает очень хорошо по двум причинам: 1.Повышается доверие и лояльность к вам со стороны ваших клиентов. Как текущих, так и потенциальных. 2. Во время обучения продавать намного легче.	Так очень хорошо работают различные образовательные информационные продукты – курсы, аудиокниги, брошюры, семинары и т.д.
6	Использование Уникального Торгового Предложения (УТП).	Главный вопрос, на который должно давать ответ ваше УТП, звучит так: «Почему я, ваш потенциальный клиент, среди всего множества компаний должен выбрать именно вашу?»	История компании Domino's Pizza.
7	Free reports, или бесплатные отчеты	Бесплатный отчет – это небольшая брошюра объемом в 10-50 страниц, в которой описываются проблемы ваших потенциальных клиентов и что нужно сделать для того, чтобы эти проблемы решить.	-----
8	Keep in touch, (система регулярных	То есть, если вы будете предлагать вашим потенциальным	Дэн Кеннеди – один из лучших западных

	касаний)	клиентам что-то у вас купить не два-три раза, а семь-восемь раз, то ваши продажи резко возрастут.	«гуру» маркетинга – выстраивает в своем бизнесе систему постоянных касаний, которую он сам называет «buy or die»
9	Создание ценовой линейки продуктов	Создание линейки продуктов чтобы перекрыть разные ценовые сегменты и не упустить прибыль	Автомобильные компании, сети кинотеатров и т.д.
10	Использование систем перекрестных продаж (Cross-sell)	С помощью технологии перекрестных продаж можно увеличить продажи, не привлекая новых клиентов и ничего не меняя в ваших продуктах. При заинтересованности покупателя одним продуктам предлагать купить что-то еще «в довесок»	Mc Donald's, интернет-магазины amazon.com или ozon.ru

Таким образом, маркетинговая политика является одним из сложных важнейших аспектов успешного существования представителей малого и среднего бизнеса в современной рыночной экономике. Она является инструментом сознательного саморегулирования компании, что позволяет быстро и гибко адаптировать деятельность предприятия к условиям внешней среды с учетом внутренних возможностей. С уверенностью можно заявить о том, что без неё не может обойтись ни одна фирма/предприятие/организация, какой бы большой или маленькой она не была. Именно от неё в большей степени зависит успешность реализации продукции, установление связей между фирмой/предприятием/организацией и клиентами, а также с поставщиками, занимаемая доля рынка и позиция на нём в своей нише. Любой фирме/предприятию/организации, которая функционирует в динамичных условиях рынка, при составлении маркетинговой политики необходимо не только грамотный анализ методологических аспектов разработки и её реализации, но и адекватная правовая оценка деятельности и возникающих ситуаций, а также маркетинговый потенциал. При этом если будет проведена своевременная коррекция уже ранее выбранной маркетинговой политики и стратегии, в соответствии с постоянно меняющейся экономической и рыночной ситуациями, то с большой вероятностью произойдет улучшение экономических показателей деятельности, укрепление, а также увеличение доли на рынке, а также рост конкурентоспособности фирмы/предприятия/организации на своём сегменте рынка в своей ценовой категории.

#### **Использованные источники:**

1. Векслер В. А. Правовая сторона маркетинговой политики //Молодой ученый - 2014, Выпуск №10, с. 307-309.

2. Капащинский М. Маркетинговая стратегия: виды, разработка и анализ// Журнал: генеральный директор. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gd.ru/articles/8148-marketingovaya-strategiya>.
3. Кумпилова А.Р. Государственное регулирование малого бизнеса // Социально-экономические явления и процессы – 2011, Выпуск № 1-2, с. 124-127.
4. Малый бизнес в России: [Электронный ресурс]. URL: <http://sm-b.livejournal.com/37069.html>.
5. Малый бизнес в России: цифры и факты: [Электронный ресурс] // ПРОВЭД. URL:<http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/economics/business/26003-kak-zhivet-malyu-biznes-v-kpizis-tsifry-i-fakty.html>
6. Новое в определении категорий малого и среднего бизнеса: [Электронный ресурс] // ИП.информ.Ру. URL:<http://ipinform.ru/razvitie-biznesa/malyj-biznes/opridilenie-malogo-i-srednego-biznesa.html>.
7. Основные законы, регулирующие маркетинговую деятельность предприятий в России: [Электронный ресурс] // ZuboLom.ru. URL: <http://www.zubolom.ru/lectures/marketing/21.shtml>.
8. Основные маркетинговые политики: [Электронный ресурс] // Маркетинг NOW. URL:<http://marketing-now.ru/osnovyi-marketinga/osnovnyie-marketingovyie-politiki>.
9. Пантелеева М.С., Бороздина С.М. Маркетинговая политика предприятия как основа системного подхода к анализу его деятельности//Интернет-журнал «Науковедение». Том 7 - 2015, № 2, с.2 – 8
10. Путин: Нужно дать гражданам больше свободы для реализации потенциала:[ Электронный ресурс] // SEVAS новости. URL: [http://news.sevas.com/world/putin\\_o\\_malom\\_i\\_srednem\\_biznese\\_v\\_rf\\_aprel\\_2015](http://news.sevas.com/world/putin_o_malom_i_srednem_biznese_v_rf_aprel_2015).
11. Путин: развитие малого и среднего предпринимательства – одно из ключевых условий обновления экономики страны: [Электронный ресурс] // Информационно-деловой портал «Область 45». URL: <http://oblast45.ru/publication/7797/>.
12. Сколько тратить на маркетинг и рекламу: [Электронный ресурс] // SGQ консалтинг. URL: <http://www.sgqconsulting.ru/skolko-stoit-marketing.htm>.
13. Стратегическое развитие предприятия. Расширение деятельности, диверсификация, вертикальное и горизонтальное развитие: [Электронный ресурс] // Информационный портал малого и среднего бизнеса республики Коми. URL: [http://www.mbrk.ru/temp/old/help/help9\\_3.html](http://www.mbrk.ru/temp/old/help/help9_3.html).
14. Фадеев В.А. Особенности формирования и реализации маркетинговой политики предприятия в условиях рыночной экономики//Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики – 2012, Выпуск №1. [Электронный ресурс]. URL:<http://www.nauteh-journal.ru/index.php/---ep12-01/342>.
15. ФЗ от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

16. Хасбулатова Б.М.. Концептуальные подходы к определению маркетинговой и товарной политики предприятия//Журнал: теория и практика общественного развития. Выпуск №16,2014

*Чеверёва Д.Ю.*  
*студент 4 курса*  
*Ветрова Л.Н., к.э.н.*  
*научный руководитель, доцент*  
*Орловский государственный аграрный университет*  
*Россия, г. Орел*

## **ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВА РАСТИТЕЛЬНОГО МАСЛА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОРГАНИЗАЦИЮ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛЯЦИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ**

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены особенности производства растительного масла и их влияние на организацию учета затрат и калькуляцию себестоимости продукции.

**Ключевые слова:** растительное масло, производство, учёт затрат, калькуляция себестоимости продукции.

Производство растительного масла, на сегодняшний день пользуется высокой популярностью среди многих бизнесменов, вне зависимости от их опыта и статусности.

Это связано с высоким спросом на масло растительное, которое можно отнести к продуктам первой необходимости. Оно обширно используется в кулинарии для заправки салатов, жарки, для сохранения некоторых продуктов питания. Кроме того, масло широко используется в других отраслях промышленности: при производстве краски, мыла, косметических и лекарственных средств.

Растительное масло получают методом прессования и экстракции с последующей рафинацией и дезодорацией. Кроме рафинированного и дезодорированного растительного масла предприятиями отрасли вырабатывается маргариновая продукция, майонез, глицерин, туалетное и хозяйственное мыло, отход рафинации растительных масел — соапсток используют для получения дистиллированных жирных кислот, олеиновой и пальмитиновой кислот, различных флотоагентов.

Самым крупным предприятием по производству растительного масла работающее в городе Орле является ОАО «ОРЕЛРАСТМАСЛО» - современное предприятие, лидер по переработке семян рапса, подсолнечника и производству кормового протеина и масла в центральном регионе РФ.

К особенностям производства растительного масла необходимо отнести такое явление, как образование побочного продукта при производстве основного продукта. То есть побочные продукты, появление

которых влечет за собой выход масла в производственном процессе (шелуха, жом, и чешуйки), реализованы в других производственных областях.

Так, например, шелуха используется в производстве гранул — популярного корма для домашних животных, которые предварительно прессуют в брикеты и в данном виде поставляют потребителям.

Жмых и шрот некоторых масличных культур используется в пищевых целях, а также в хлебопекарном, кондитерском и других производствах.

Соапсток используют для варки хозяйственного мыла и получения глицерина в результате расщепления жиров и жирных кислот в мыловарении.

Жирные кислоты с успехом также могут применяться для производства олифы, при этом обеспечивается большая однородность и улучшение качества готовой продукции [1]. К числу особенностей, возникающих при производстве масложировой продукции, которые находят отражение в учете затрат и калькулировании себестоимости продукции, относятся следующие:

- комплексное использование сырья, что учитывается при определении основного объекта калькулирования, соотношения основной, попутной продукции и отходов (растительное масло, шрот (жмых), лузга; рафинированное масло, фосфатидный концентрат, соапсток; жирные кислоты и глицерин и др.);

- в организациях, вырабатывающих несколько видов масложировой продукции (масложиркомбинатах, жиркомбинатах), существует так называемый внутривозвратный оборот продукции, когда при производстве продукции может использоваться как сырье, приобретенное у поставщиков, так и выработанное в самой организации (растительное масло, используемое для производства саломаса; растительное масло и саломас, используемые для производства маргарина, пищевых жиров, мыла и т. п.).

Калькуляционной единицей является одна тонна масла. Фактическая себестоимость единицы масла определяется путем деления затрат (по калькуляционным статьям) на все количество (массу) полученного масла.

При этом затраты на производство можно группировать по таким статьям:

- сырье и основные материалы за вычетом попутной продукции и возвратных отходов;

- вспомогательные и упаковочные материалы;

- топливо и энергия на технологические цели;

- затраты на оплату труда работников, непосредственно участвующих в процессе производства масла;

- отчисления на социальные нужды (страховые взносы);

- общепроизводственные расходы;

- общехозяйственные расходы;

- прочие производственные расходы;

- расходы на продажу.
- амортизация;
- прочие затраты.

Таким образом, производство растительного масла и его реализация – сфера деятельности малых и средних предприятий. Это взаимосвязано с относительно низким первоначальным капиталовложением, необходимым для открытия бизнеса. Кроме того, для данного вида производства характерна мгновенная окупаемость. Окупить все затраченные средства на открытие предприятия по производству масла можно уже примерно через полгода. А в некоторых ситуациях это можно сделать и за более короткие сроки. Главное – обеспечить стабильную поставку всего необходимого сырья, а также наладить постоянную реализацию производимой продукции.

#### **Использованные источники:**

1. Обидов Р. А., Хасанова Н. Особенности масложировой промышленности и их влияние на организацию учета затрат и калькуляцию себестоимости продукции // Молодой ученый. — 2015. — №8. — С. 599-601.
2. Ветрова Л.Н. Некоторые особенности бухгалтерского учета продажи продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями// Все для бухгалтера, 2011- стр. 5-9
3. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В., Колгушова Ю.Л. Методика оценки бизнес-рисков как совокупность способов предотвращения вероятности появления незапланированных расходов в сельскохозяйственных организациях// Научно-методический журнал «Концепт», 2014- стр. 2476-2480

*Чепель А.А.  
студент 2 курса  
факультет «Управления»  
Косников С.Н., к.э.н.  
доцент*

*кафедра «Экономической кибернетики»  
Кубанский государственный аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

### **НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ НАРКОТИКОВ КАК РЕАЛЬНАЯ УГРОЗА МИРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

В статье представлен обзор современных тенденций производства и потребления наркотических средств и психотропных веществ во всем мире. Рассматриваются проблемы, обусловленные развитием рынка наркотиков, а также наиболее эффективные меры противодействия незаконному обороту наркотиков.

*Ключевые слова:* Наркотические средства, психотропные вещества, незаконная торговля

## ILLICIT DRUG TRAFFIC AS A THREAT TO GLOBAL SECURITY

This article represents the review of modern trends of narcotic drugs and psychotropic substances production and consumption in the whole world. Problems concerning the development of drug's market and the most effective measures of resistance to illegal traffic of drugs.

*Keywords:* Narcotic drugs, psychotropic substances, illegal trade

На сегодняшний день тему наркотиков можно с уверенностью считать приоритетной проблемой. Несмотря на то, что наркотики известны всему человечеству ни одно тысячелетие, именно в двадцать первом веке они превратились в глобальную угрозу существования человечества. Индустрия наркотиков совершенствуется с каждым днем, увеличивая финансовый и технический потенциал, активно используя достижения научно – технического прогресса.

Наркобизнес сопоставляется с такими понятиями как отмывание денежных средств, полученных противозаконным путем, преступные операции с оружием, и, безусловно, терроризм. Все это несет непосредственную угрозу для национальной безопасности, как для Российской Федерации, так и для государств всего мира.

Частое употребление данных наркотических средств, а также психотропных веществ и стремительный рост цен на данный товар формируют комфортные условия для создания теневых сообществ заинтересованных в осуществлении их сбыта. В результате роста наркотической зависимости происходит колоссальное разрушение трудовой мотивации и трудового поведения в целом. В свою очередь распространение наркотиков среди молодежи, в конечном счете, снизится общий интеллектуальный потенциал.оборот наркотических средств разрушает социальную сферу, экономику, повышает уровень преступности и разлагает моральные устои общества.

Цель данного исследования заключается в выявлении наиболее эффективных мер противодействия незаконному обороту наркотиков.

Внутри «экономики преступности» самой важной темой считается «экономика наркотиков». Причины данной популярности многочисленны, однако главное — это принципиальная близость условий наркотического рынка и рынков обычных товаров [1].

Наркотик представляет собой психоактивное вещество, которое специфически влияет на психику, а именно затормаживает психические процессы, активизирует или оказывает галлюциногенный эффект, и вызывает отрицательные социальные последствия в связи с массовым распространением.

Наркотические средства принято классифицировать по различным основаниям: в зависимости от источников поступления к потребителям; от

методик производства; от степени или специфики воздействия на организм; от источников происхождения [2].

Источники поставки наркотиков в преступный оборот: посевы культур, содержащие наркотики; заготовка дикорастущих культур; подпольные лаборатории, занимающиеся производством наркотиков; использование поддельных рецептов для получения в аптеках фармацевтических средств содержащих наркотики; контрабанда; кражи, хищения с плантаций производственного назначения; хищения из медицинских учреждений, химических и фармацевтических предприятий. К наиболее употребляемым видам наркотиков относятся: **опиаты, амфетамины, кокаин, галлюциногены, экстази, снотворные, курительные смеси.**

В распоряжении торговцев наркотиками находятся такие преимущества как: беспощинность, бесконтрольность, сосредоточение больших капиталов, сетевая интернациональная структура организации корпоративного типа, охватывающая главные звенья индустрии наркотиков и связывающая в единую глобальную сеть всех участников незаконного оборота наркотиков – производящие, употребляющие и обеспечивающие транзит наркотических грузов страны. Наркотик принято считать специфическим товаром, и вследствие запрета имеет самые высокие цены, характеризующиеся никак не издержками производства, а спросом на рынке наркотиков, зависимость от него потребителя и от расстояния от него до места производства. Устойчивость индустрии наркотиков объясняется постоянным спросом, огромной прибылью, а также отсутствием конкуренции между организациями – поставщиками. Оборот мировой наркотической индустрии оценивается экспертами Организация Объединенных Наций примерно в 400 миллиардов долларов в год, что составляет около 8% оборота всей интернациональной торговли.

В наше время по всему миру более 200 миллионов человек потребляют наркотики. В том числе около 140 миллионов человек принимают марихуану - самый распространенный наркотик, кокаин употребляют 13 миллионов человек, героин - 8 миллионов, 30 миллионов человек злоупотребляют стимуляторами амфетаминового ряда. Численность людей, употребляющих наркотики возрастает с каждым годом, причем в основном, как сказано выше, по причине поражения наркотиками наиболее уязвимой доли населения – молодежи (табл.1).

Продавцы наркотиков обмениваются между собой информацией и профессиональными навыками, объединяют свои силы, для реализации своего товара по всему миру. В данной незаконной деятельности они применяют современные средства вооружения, боеприпасы и новейшие методы обеспечения собственной безопасности.

Таблица 1. Частота потребления наркотических средств подростками и молодежью в поселениях разного типа, % [3].

Частота потребления	Типы поселений	
	Мегаполисы	Села, деревни
Пробовали 1-3 раза	19,4	12,6
Потребляют не чаще 3-5 раз в месяц	14,4	6,1
Потребляют не реже 2-3 раз в неделю	5,2	2,4
Не потребляют	61,0	78,9
Итого	100	100
Итого потребляют (сумма показателей во 2-й и 3-й строках)	19,6	8,5

Продолжается процесс модификации структуры потребления наркотиков. Уже долгое время опиаты занимают верхнюю строку в перечне проблематичных наркотиков, вызывающих во всем мире больше всего заболеваний и смертей. Но при этом фиксируется увеличение обращаемости в наркологические учреждения потребителей стимуляторов амфетаминового ряда, а также кустарно приготовленных препаратов на основе эфедриносодержащих и других лекарственных препаратов.

Согласно исследованиям Организации Объединенных Наций наркомания молодеет (16-летние подростки составляют 44% от общего числа потребителей) и приобретает женские черты (за последние 10 лет число женщин - наркоманок увеличилось в 6,5 раза). Чаще всего женщин арестовывают или подозревают в связи с совершением правонарушений, касающихся седативных средств и транквилизаторов. Ежегодно, согласно данным Интерпола, злоупотребление героином уносит больше жизней, чем дорожно-транспортные происшествия.

Наркомания в Российской Федерации существует давно и протекает волнообразно. Крайний и наиболее серьезный всплеск наркомании и незаконного оборота наркотиков в Российской Федерации относится к началу 90-х годов и продолжается до настоящего времени [4].

Для выхода из сформировавшейся ситуации необходимо учесть то, что запрет и преследование одних наркотических препаратов привлекает интерес к другим, а политика запрета и санкций никогда не приносит желаемых результатов [5].

Новая политика контроля над наркотиками обязана существовать, базируясь на концентрации усилий на минимизации ущерба от потребления наркотиков вместо обычного объявления определенного класса лекарственных препаратов вне закона. Профилактика отказа от наркотиков будет действенной, только если в Российской Федерации будет организованно всеобщее антинаркотическое образование. В ином случае снижение общественного и правового контроля за незаконным оборотом наркотических средств, психотропных препаратов или их аналогов, сильнодействующих веществ может привести к увеличению смертности, что

в свою очередь негативно скажется на состоянии национальной безопасности России.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что самая крупная социальная угроза, заключающаяся в потреблении наркотиков, — это подрыв здоровья нации, ее генофонда.

Инструменты экономической политики, нацеленные на противодействие незаконному рынку наркотиков подразделяют на: административные, экономические и институциональные.

Административными преступлениями в сфере оборота наркотических средств следует считать противоправные, виновные (умышленные или неосторожные) и наказуемые деяния, посягающие на общественные отношения в области охраны здоровья и благополучие населения, социальную мораль, выражающиеся в несоблюдении установленных государством правил оборота наркотических средств и связанные с нелегальным распространением и потреблением данных веществ [6].

Одни административно-правовые формы воздействия (как например проверка документов, медицинское освидетельствование, личный досмотр, досмотр вещей и др.), ориентированы на обнаружение показателей участия лица в преступном обороте наркотиков, установлении его личности и других подтверждений его участия в незаконном обороте наркотических веществ. Иные административно-правовые средства выражаются в действиях, нацеленных на выяснение обстоятельств, которые явились факторами противозаконного поведения в сфере преступного оборота наркотиков.

Невозможно достичь положительных результатов привлекая к ответственности всех потребителей наркотических средств и психотропных препаратов. Так как наркоманы, дабы избежать ответственности, станут усердно скрывать свои действия от окружающих. Потому, в первую очередь, нужно привлекать к ответственности тех наркоманов, которые не только употребляют наркотические препараты, разрушая собственную жизнь, но и склоняют к данному преступлению других, предоставляют помещения для их изготовления, потребления и принимают участия в иной преступной деятельности, связанной с наркотическими средствами. Лиц, с диагнозом «наркомания», необходимо направлять на лечение, а никак не привлекать к административной ответственности за немедицинское потребление наркотических средств.

К экономическим инструментам относят те действия государства, которые имеют не столько предписывающий, сколько воздействующий на определенные аспекты рыночного процесса.

Выделяют 3 главных аспекта научных исследований в области экономического анализа наркотиков. Первое направление — поиск действенных мер борьбы с наркоманией и наркобизнесом. К примеру, в 1970 — е гг. был зафиксирован удивительный феномен - борьба с употреблением наркотиков и борьба с наркомафией во многом противоречат друг другу.

Простым и высокоэффективным способом подавления нелегальной торговли наркотиками была бы ее легализация, однако это неизбежно приведет к увеличению наркотического потребления. Напротив, политика репрессий ведет к подъему расценок на наркотики и некоторому понижению их употребления, однако сразу же формирует предпосылки для широкого развития наркомафии. Вторым направлением считается разработка действенной стратегии борьбы с наркотиками, которая в свою очередь невозможна в отсутствии верного осознания закономерностей самого рынка наркотиков. Экономисты изучают особенности формирования спроса на наркотики и их предложения. Третьим направлением исследования прогрессивной наркотической экономики стали факты изучения роли наркотиков в системе интернационального хозяйства, в экономике отдельных стран и регионов. Тут доминирует путь от эмпирических фактов к их теоретическому обобщению.

В Российской Федерации достижение цели стратегии государственной антинаркотической политики осуществляется по следующим направлениям: ограничение спроса на наркотические препараты с помощью создания системы профилактической, лечебной и реабилитационной работы, формирования в социуме иммунитета и нетерпимости к немедицинскому использованию наркотиков; ограничение предложения наркотических и психотропных веществ посредством целенаправленного пресечения их незаконного изготовления и оборота внутри страны, противодействия внешней наркотической агрессии; формирование и улучшение международного сотрудничества в сфере контроля над наркотиками.

Представители институционального направления отслеживают реальные изменения в интернациональном наркотическом бизнесе, и в итоге приходят к выводу, что, не смотря развитие международной координации правоохранительных органов, яро противостоящих наркомафии, поток наркотиков, прибывающий в развивающиеся государства, к сожалению, только возрастает. К тому же экономисты институционального направления проявляют интерес и к социальным аспектам наркотической экономики, делающим ее неуязвимой.

Одной из наиболее действенных институциональных мер по борьбе с наркотической торговлей в Российской Федерации принято считать государственный мониторинг. Мониторинг наркотической ситуации представляет собой систему государственного наблюдения в сфере преступного распространения и употребления наркотических средств и психотропных веществ. Главной целью осуществления государственного мониторинга наркотической ситуации в нашей стране является получение, обработка и анализ информации, позволяющей производить: определение масштабов распространения незаконного потребления наркотиков в стране с учетом латентных характеристик, обнаружение и формирование прогнозов связанных с этим отрицательных результатов; выявление, прогнозирование и

оценку уровня угроз национальной безопасности в сфере преступного оборота наркотиков; принятие нужных управленческих решений для понижения значений преступного потребления наркотиков на федеральном, региональном и местном уровнях; оценку качества проводимой в Российской Федерации антинаркотической политики и создание предложений для повышения ее эффективности.

Потребители наркотических средств становятся активными продавцами затем, чтобы обеспечить себе доход, и вновь потреблять наркотики. Это происходит благодаря вовлечению в процесс потребления наркотиков других лиц. В неразвитых государствах меньше шансов зарабатывать легальным путем, а следственно в них развивается социальная база для наркотического бизнеса.

Опираясь на всемирный анализ наркотической ситуации можно с уверенностью сказать, что на легкую победу в противостоянии противозаконному наркотическому рынку рассчитывать не стоит. Наркотические средства и психотропные вещества губят изнутри целые государства. И сегодня цель международных сообществ по борьбе с наркотиками состоит в том, что бы на основе имеющихся средств и методов, свести к минимуму разрушающее воздействие наркотиков на все общество. Необходимо: включить борьбу с наркотическими средствами в программу социально – экономического развития стран, при этом создав систему оперативной ответственности правительств всех ступеней; применять экономические, административно - правовые, культурные, институциональные, образовательные, медицинские средства; одновременно усилить наказание за распространение, торговлю, посев и производство наркотиков, то есть усовершенствовать законодательную систему; сделать упор на воспитательную работу среди молодежи и способствовать продвижению международного сотрудничества по борьбе с наркотиками. Положительная динамика в борьбе с незаконным рынком наркотиков смогла бы существенно повлиять на снижение преступности в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Ю. Латов, С. Ковалев. Экономический анализ борьбы с наркотиками. Режим доступа: <http://www.narcom.ru/publ/info/638>
2. Н.А.Сирота, В.М. Ялтонский. Наркотики. Проблемы и их решение – М., 2003 г. – 80 с.
3. Оценка наркоситуации в среде детей, подростков и молодежи. Режим доступа: [http://www.narkotiki.ru/5\\_5663.htm](http://www.narkotiki.ru/5_5663.htm)
4. А.В. Янков. Наркотизм как социальное явление – М.:РГБ, 2001 г. – 30 с.
5. Д. Кох, С. Групп. Экономическая теория политики контроля над наркотиками//Экономическая теория преступлений и наказаний, 2002 г. - №1.
6. В.Д. Камаев. Экономическая теория: 10 - е издание, - ВЛАДОС, 2003г.— 592 с.

*Черневская Ю.В.*

*выпускница*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)*

*Россия, г. Новосибирск*

## **РОССИЯ И КИТАЙ: ТУРИЗМ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ АСПЕКТОВ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ**

*Аннотация.* В статье рассматривается значение туризма для развития страны и ее населения. Рассматривается необходимость взаимодействия России и Китая для стимулирования населения стран к взаимному туризму.

*Ключевые слова:* туризм, культурное наследие, сотрудничество РФ и КНР

Одно из определений туризма — временные выезды (путешествия) людей в другую страну или местность, отличную от места постоянного жительства, на срок от 24 часов до 6 месяцев в течение одного календарного года или с совершением не менее одной ночевки в развлекательных, оздоровительных, спортивных, гостевых, познавательных, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, оплачиваемой из местного источника[1].

Туризм сегодня является одним из крупнейших секторов экономики.

Большое влияние с социальной точки зрения оказывает туризм и на регионы: благодаря развитию туризма появляются сотни тысяч рабочих мест, развиваются коммуникационные системы, повышается культура и грамотность местного населения и т. п. А в ряде регионов, удаленных от промышленных и культурных центров, только он один и может выполнять эти функции[2].

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики в РФ на 2014 год более 1 миллиона человек занято в данной сфере. Именно поэтому так важно развивать, совершенствовать и поддерживать туристическую деятельность в стране, и поэтому необходимо мотивировать к путешествиям как население других стран, так и своих граждан. И здесь одним из наиболее значимых факторов можно считать культурное наследие народа. Культурное самовыражение народа всегда вызывает интерес.

Туризм – наилучший способ знакомства с другой культурой. Важное значение туризма заключается в использовании его возможностей для развития личности, ее творческого потенциала, расширения горизонта знаний. Стремление к знанию всегда было неотъемлемой чертой человека. Совмещение отдыха с познанием жизни, истории и культуры другого народа – одна из задач, которую в полной мере способен решать туризм. Увидеть мир, услышать, ощутить – важные части восстановительной функции

туризма. Знакомство с культурой и обычаями другой страны обогащает духовный мир человека[2].

Культурное наследие любого народа составляют не только произведения художников, архитекторов, музыкантов, писателей, труды ученых и т. д., но и нематериальное достояние, включающее фольклор, народные промыслы, фестивали, религиозные ритуалы[2].

Нашей стране очень повезло с культурным наследием. Многообразие народностей, их непохожесть друг на друга и огромное разнообразие ландшафтов дают туристу широкий выбор. Основная необходимость сегодня – это создание и поддержание туристической инфраструктуры.

Для развития туризма также необходимо сотрудничество с другими странами. Сегодня активная работа в этом направлении ведется с КНР – страной близкой нам по духу, но с совершенно отличным от нашего культурным наследием. В последние годы Китай становится все более интересен гражданам нашей страны, равно как и Россия для граждан Китая. Для укрепления взаимопонимания и дружбы двух народов, распространения духа «вечной дружбы» Китая и России, углубления туристического сотрудничества двух стран, по договоренности двух стран 2012 год был установлен как «год туризма России» в Китае, а 2013 год стал «годом туризма Китая» в России[3].

Сегодня уже можно отметить, что мероприятия, проведенные в 2012-2013 году, дают свои результаты: по данным Федеральной службы государственной статистики в 2010 году в России с целью туризма побывали 158 тысяч граждан Китая, а в 2014 году – уже 409 тысяч человек. А, согласно данным Федерального агентства по туризму, за 9 месяцев 2015 года Китай и вовсе стал лидером среди стран по количеству въезжающих с целью туризма в РФ (583 тысяч человек). Для сравнения, из Германии с туристическими целями в РФ за 9 месяцев 2015 года въехало 319 тысяч человек, а из США 152 тысячи. Что касается туристов из России, по данным Федерального агентства по туризму, Китай на данный момент не является лидером среди стран, по количеству въезда Российских граждан с целью туризма: за 9 месяцев 2014 года Китай посетили 609 тысяч наших граждан, а на конец 3 квартала 2015 года эта цифра снизилась до 285 тысяч человек. Такие показатели могут быть связаны с резким падением курса рубля и, соответственно, удорожанием стоимости выезда за рубеж для наших граждан.

Рисунок 1 – страны-лидеры по количеству въезжающих на территорию РФ с целью туризма (тыс.чел.)

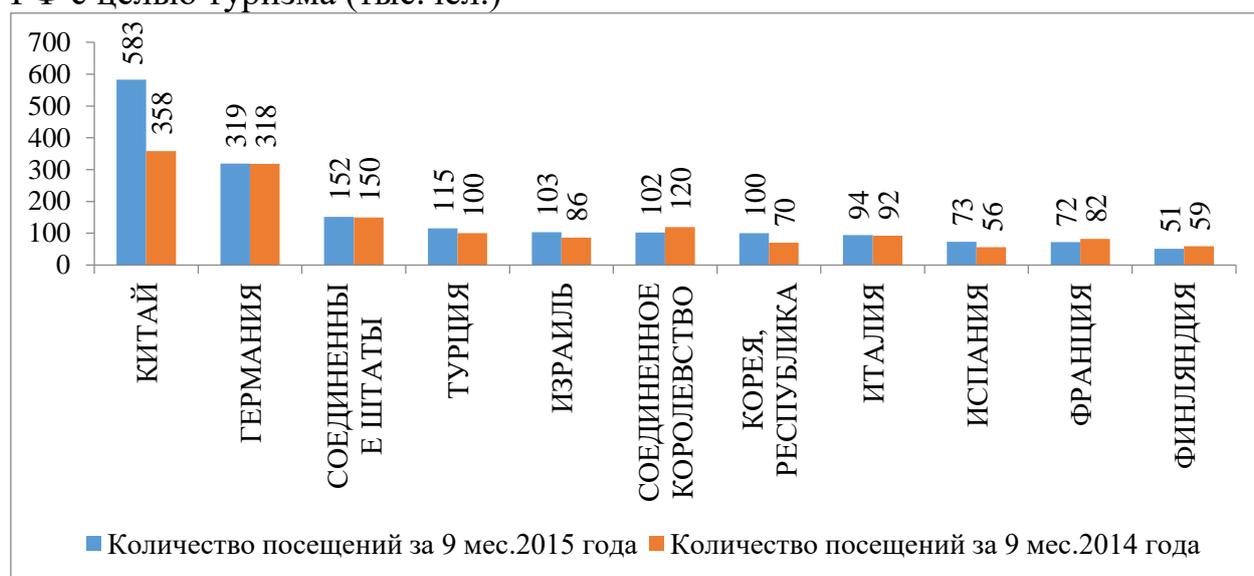
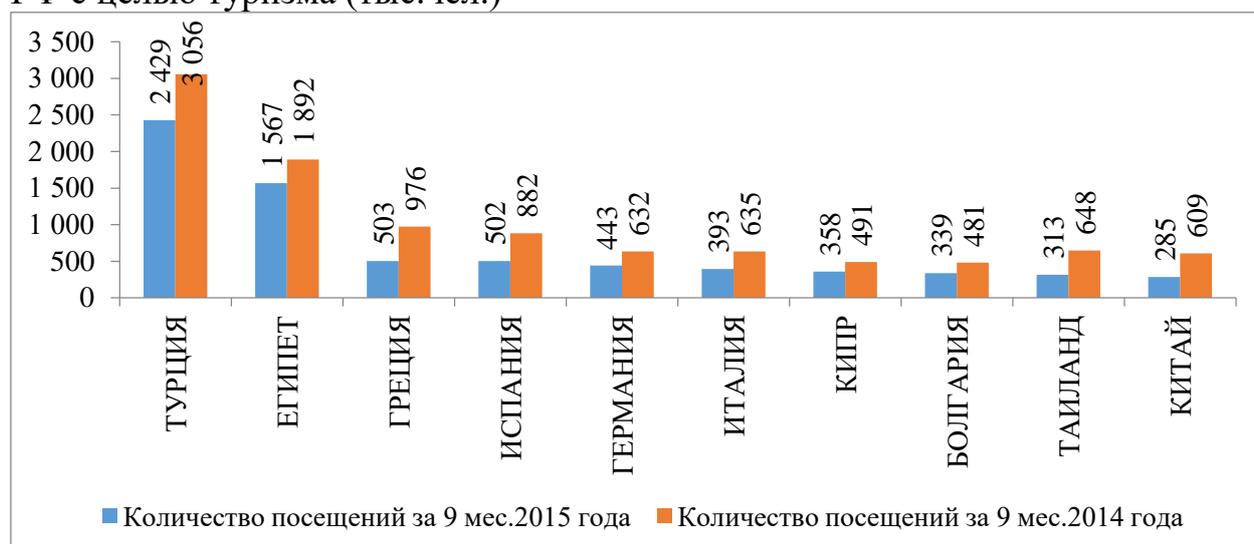


Рисунок 2 – страны-лидеры по количеству выезжающих за территорию РФ с целью туризма (тыс.чел.)



На рисунке 1 показаны 11 стран-лидеров по количеству въезжающих на территорию РФ с целью туризма в сравнении за 9 месяцев 2014 и 9 месяцев 2015 года (согласно данным Федерального агентства по туризму). На рисунке 2 – 10 стран-лидеров по выезду из Российской Федерации за тот же период (данные Федерального агентства по туризму).

Считается, что каждый год китайские туристы оставляют в России не менее миллиарда долларов. Но это – капля в море. В год из Поднебесной выезжает как минимум 110 миллионов человек. И нам пока достается лишь менее одного процента[4]. По словам академика РАН, директора института Дальнего Востока, председателя Общества российско-китайской дружбы Михаила Титаренко, активно развивая политические отношения, в силу ряда причин, до недавнего времени Россия упускала экономические рычаги. Но, хотя культура Китая испытывает огромное давление Запада, о русской вы

всегда услышите самые восторженные слова. Поэтому мы упускаем свой шанс, если не боремся за их рынок[5].

Сегодня, конечно, многое делается для того, чтобы завоевать как рынок Китая в целом, так и туристическую отрасль в частности, но нельзя останавливаться, необходимо постоянно совершенствоваться, вкладывать все возможные ресурсы для развития данного направления и тогда с каждым годом можно будет наблюдать, как увеличивается благополучие наших граждан и все больше места в их жизни будет занимать культура: как родная, так и страны близкой по духу. Перспективы, как говорил Мао Дзедун, «светлые, но путь очень извилистый».

#### **Использованные источники:**

1. Биржаков М. Б. Введение в туризм: Учебное пособие — СПб: Издательский дом Герда, 2004. – 192 с.
2. Квартальнов В.А. Туризм: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
3. Годы туризма Китая и России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://russian.cri.cn/2012china/home.htm>
4. Кругласуточное информационное радио «Вести FM» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://radiovesti.ru/article/show/article\\_id/190213](http://radiovesti.ru/article/show/article_id/190213)
5. Аргументы и факты – Алтай [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.altai.aif.ru/society/vostokoved\\_mihail\\_titarenko\\_gde\\_by\\_kitayec\\_ne\\_zhil\\_on\\_ostaetsya\\_kitaycem](http://www.altai.aif.ru/society/vostokoved_mihail_titarenko_gde_by_kitayec_ne_zhil_on_ostaetsya_kitaycem)

*Чернигина К.П.  
студент 3го курса  
Вербич Е.Е.  
студент 3го курса  
Институт управления  
Белгородский государственный  
национальный исследовательский  
институт  
Россия, г. Белгород*

#### **ИНВЕСТИЦИИ КАК ИСТОЧНИК РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Все предприятия в той или иной степени связаны с инвестиционной деятельностью. Принятие решений по инвестированию осложняется различными факторами, такими как вид инвестиций, стоимость инвестиционного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риск, связанный с принятием того или иного решения и т.п.

Реальность сегодняшнего дня обусловлена тем, что процессы, характеризующие состояние инвестиционной сферы экономики страны, определяют режим воспроизводственных процессов, находящихся под негативным воздействием таких факторов, как уменьшение эффективности и

масштабов всего воспроизводственного процесса, а также сокращение реальных объемов инвестирования. Иначе говоря, процесс инвестирования сегодня является малоэффективным и непривлекательным для потенциальных инвесторов.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестор, предприятие.

*Актуальность заключается*, прежде всего, в том, что на инвестициях в России можно увеличить свою прибыль, но в то же время существует риск потери вложенных средств.

Инвестиции касаются самых глубинных основ хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом. В современной ситуации инвестиции выступают важнейшим средством осуществления структурных сдвигов в народном хозяйстве, внедрения современных достижений технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро и макро уровнях.

Слово «инвестиция» происходит от латинского «invest», что означает вкладывать. В настоящее время значение инвестиций в экономике предприятия достаточно высокое. Для того чтобы предприятие могло успешно функционировать, повышать качество продукции, снижать издержки производства и повышать конкурентоспособность своей продукции, оно должно направлять финансовые ресурсы на текущие расходы.

Все инвестиции подразделяют на две основные группы: реальные (капиталообразующие) и финансовые. Реальные инвестиции — это в основном долгосрочные вложения средств (капитала) непосредственно в средства производства. Они представляют собой финансовые вложения в конкретный, как правило, долгосрочный проект и обычно связаны с приобретением реальных активов. При этом может быть использован как собственный так и заемный капитал, в том числе и банковский кредит. В таком случае банк также становится инвестором, осуществляющим реальное инвестирование.

Финансовые или портфельные инвестиции — это вложение капитала в проекты, связанные с формированием портфеля ценных бумаг и других активов. В этом случае основной задачей инвестора является формирование и управление оптимальным инвестиционным портфелем, осуществляемое, как правило, посредством операции покупки и продажи ценных бумаг на фондовом рынке. Инвестиционный портфель — это совокупность собранных воедино различных инвестиционных ценностей.

Инвестиционная деятельность представляет собой процесс инвестирования (вложения капитала) и совокупность практических действий по реализации инвестиций. Фирмы в процессе производственной деятельности накапливают капитал. Вложения фирмы в дополнительные средства производства и получения прибыли называются инвестициями.

Перед принятием решения о вложениях капитала фирме необходимо провести расчеты их экономической эффективности.

Экономическая эффективность — относительная величина, которую рассчитывают как отношение эффекта к понесенным затратам.

В качестве эффекта может выступать рост прибыли, снижение себестоимости, рост производительности труда, повышение качества, повышение объемов производства и др.

Проблема привлечения инвестиций, способных создать мощный импульс для развития фирм, волнует сегодня большинство отечественных предпринимателей. Инвестиции требуются всем, однако получает их далеко не каждый фирмам приходится в полной мере учитывать условия, на которых они получают инвестиции. В противном случае они рискуют понести убытки, а в ряде случаев и стать банкротами. Того же, кто предоставляет денежные средства, — инвестора — интересует прибыль, которую он может получить, а также степень риска вложений.

Инвестиционная деятельность постоянно совершенствуется, наметились определенные тенденции ее развития. По мере развития рынка ориентация на товар, ресурсы сменилась интересом к финансам фирмы, ее менеджменту. Это означает, что не рост объемов производства, а улучшение финансовых показателей становится ключевым моментом при принятии многих инвестиционных решений.

#### **Использованные источники:**

1. Абрамов С.И. Инвестирование. М,ЦЭМ, 2000.-440 с.
2. Глазунов В.Н: Инвестиционная политика предприятия Финансы–1999. – №12.– с.21-23
3. Ильинская Е.М. Инвестиционная деятельность.- С-Пб.:Финансы и статистика 1997. - 288 с.
4. Ковалева А.М. Финансы.- М.: Фонд "Правовая культура", 1996. - 313 с.
5. Колтынюк Б.А. Инвестиции. Учебник. - СПб.:Изд-во Михайлова В.А. 2003. - 848 с

*Чжао Чжэньхуань*  
*магистрант 2-го курса*  
*кафедра экономической теории и менеджмента*  
*Игумнов О.А., к.п.н.*  
*доцент*  
*кафедра экономической теории и менеджмента*  
*Институт социально-гуманитарного образования*  
*ФГБОУ ВО «МПГУ»*  
*Россия, г. Москва*

## ВЕДЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА С КИТАЙСКИМИ ПАРТНЁРАМИ С УЧЁТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ

*Статья посвящена специфике ведения международного бизнеса с предпринимателями из КНР с учётом особенностей китайской национальной деловой культуры. Особое внимание уделено возможным ошибкам в деловом взаимодействии с китайскими партнёрами, которые могут быть обусловлены недостаточными знаниями национальной культуры и особенностей китайского делового оборота.*

**Ключевые слова:** культура, международный бизнес, деловая культура, деловое взаимодействие, «потеря лица», гуаньси, социальный капитал.

*This article is dedicated to the international business with Chinese entrepreneurs specific features with Chinese national business culture consideration. Special attention is given to the possible mistakes in the business interaction with Chinese business partners which can be due to lack of national culture and Chinese business turnover specific features knowledge.*

**Key words:** culture, international business, business culture, business interaction, guanxi, “face losing”, social capital

Китай по праву считается одной из древнейших цивилизаций в мировой истории, а созданная им культура – уникальной и неповторимой. Безусловно, под уникальностью и неповторимостью понимается не её идеализацию или превосходство над другими культурами, а собственную специфику и яркие отличительные черты. Специфичность китайской культуры заключается не только в использовании иероглифической письменности, которая вот уже несколько тысячелетий является единственным способом передачи понятий китайского языка и потому «обеспечивала и обеспечивает неизменное единство китайской национальной культуры в условиях колоссального диалектного и социального дробления общества» [2, 264].

Уникальность китайской культуры заключается, прежде всего, в продолжительности и непрерывности её существования, при этом, по мнению В.В. Малявина, «секрет её необыкновенной жизненности – это

смычка, преемственность человеческой социальности и непосредственного самочувствия жизни» [6, 20]. Поэтому современные китайцы являются прямыми потомками и наследниками традиций древних жителей Поднебесной империи и этот фактор заставляет их не только чувствовать свою прямую личную причастность к культурным основам, но и подвергаться их воздействию (порой на подсознательном уровне) практически во всех сферах жизни, от семейных и деловых отношений до вопросов внешней политики.

Поскольку деловая культура является частью китайского культурно-исторического комплекса, то вполне естественно, что и в деловых отношениях, и в методах ведения бизнеса Китай также обладает рядом особенностей и отличительных черт, которые невозможно игнорировать. Они видны и в подходах к управлению предприятием и персоналом, иногда следующим конфуцианским формулам, и в разработках конкурентной стратегии, и в переговорном процессе, и в коммуникациях с партнёрами и клиентами, тем самым, «китайский бизнес несёт на себе глубокую печать китайской культурной специфики» [6, 52].

Осознавая тот факт, что специфика деловой культуры Китая даёт значительные преимущества, особенно сотрудничая с неискушёнными в этих вопросах иностранными партнёрами, китайские коммерсанты практически всегда достигают намеченных целей. Определённым свидетельством тесной связи современного китайского бизнеса с культурой старого Китая отчасти может служить и тот факт, что в крупных книжных магазинах Пекина или Шанхая предлагается значительное количество книг, посвящённых исследованиям разнообразных вопросов менеджмента в буддийской [8], даосской [10] и конфуцианской [9] традициях. Литературный памятник, как «Искусство войны» легендарного полководца Сунь-цзы, является настольной книгой китайских бизнесменов и цитируется во многих трудах и учебных пособиях, посвящённых как вопросам ведения бизнеса в целом, так и отдельным проблемам, связанным с ними.

В этой связи, наверное, можно говорить и о том, что китайцы, взяв от западного мира внешние формы ведения бизнеса (переговорный процесс, деловые коммуникации, подготовка, согласование и подписание контракта и т.п.), оставили, тем не менее, за собой негласное право их восприятия и реализации в соответствии со своими собственными представлениями и интересами. Данный принцип как нельзя лучше отражается в ставшем в Китае весьма популярным высказывании Мао Цзэдуна – «*гувэй цзиньюн, янвэй чжуньюн*» (古为今用, 洋为中用 – «использовать древность на благо современности, использовать западные достижения на благо Китая»).

Глобальный экономический прорыв, совершённый КНР в восьмидесятых годах прошлого века благодаря проведению политики реформ, за поразительно короткий период превратил её в одну из ведущих мировых держав, а также закрепил за ней статус «мировой фабрики».

Огромное количество иностранных компаний размещает заказы на китайских заводах, импортируя затем произведённую продукцию в свои страны, или организовывает собственные производства на территории Китая, пользуясь определёнными льготами, предоставляемыми местными китайскими правительственными структурами в инвестиционной, налоговой и других сферах.

Тем не менее, неудачливый иностранный партнёр китайцев обязательно вспомнит о тысячелетней китайской хитрости и изворотливости, о том, что бизнес с Китаем практически всегда обречён на провал из-за всё той же самой хитрой скрытности китайских коммерсантов, что никакие общепринятые юридические нормы с китайцами не действуют.

На наш взгляд, с одной стороны, действительно, нет смысла отрицать наличия у китайских коммерсантов определённых стратегий, выстраивания комбинаций и планов в отношении клиентов или партнёров с целью получения крупного выгодного контракта. Но аналогично ведут себя и бизнесмены из других стран, когда речь идёт о возможности заключения крупной сделки. Кстати, стоит отметить, что китайскими коммерсантами не менее тщательно прорабатываются и обратные ситуации, в которых целью является, к примеру, увеличение срока погашения задолженности своему иностранному партнёру, или обоснование отказа выплаты ему штрафа в связи с поставкой некачественного товара или же существенное снижение его размера и т.п.

В целом, говоря о наличии деловой стратегии у китайских бизнесменов, аналогии между бизнесом и военными действиями, конечно же, напрашиваются сами собой – как и на войне, требуется и предварительная подготовка для оценки своих сил и сил противника (конкурента), и оценка места битвы (рынка и спроса), и использование различных средств, в том числе, и шпионажа, для получения информации о действиях противника (конкурента или клиента). Уже упоминавшийся выше автор древнекитайского трактата «Искусство войны» Сунь-цзы, которого так любят читать и цитировать китайские коммерсанты, считал войну «путём обмана» [4, 27], а один из основных принципов его военной стратегии можно описать так: «идти вперёд туда, где не ждут; атаковать там, где не подготовились». Иными словами, если проводить всю ту же аналогию между войной и бизнесом, то победителем становится тот, кто сумел обмануть своих конкурентов, кто нашёл и усилил их слабые места, кто провёл грамотные маркетинговые исследования и увидел свободную нишу на рынке.

Надо отдельно подчеркнуть, что современные китайские толкователи и комментаторы «Искусства войны», приводя в своих исследованиях примеры применения идей Сунь-цзы в бизнесе, пользуются совершенно определённым термином «шан чжань» (商战), означающим «коммерческую войну», или «войну в торговой сфере» [7], что лишний раз может служить подтверждением идентичности понятий войны и бизнеса в представлении

китайцев.

Однако, во-первых, будет большой ошибкой считать, что любой китайский коммерсант, любая китайская компания в своих контактах с иностранным партнёром непременно применяют весь арсенал многовековой хитрости и у иностранца просто не будет никаких шансов избежать обмана. Не стоит полагать, что ведение бизнеса представляет собой для китайцев лишь возможность использования определённого набора хитроумных традиционных технологий – о прибыли и о сохранении долгосрочных партнёрских отношений с выгодными для себя клиентами китайцы думают не в последнюю очередь. Да и понятие «многовековой китайской хитрости», на самом деле, тоже довольно условно – стоит начать изучать эти самые «хитроумные планы», как легко можно будет найти их аналоги в культуре других народов, что, в частности, убедительно демонстрирует в своих исследованиях швейцарский синолог Х. фон Зенгер [3].

Если справедливо утверждение, что бизнес, как и война, это путь обмана, то справедливой можно считать древнеримскую поговорку – «те, кто хочет быть обманутыми, да будут обмануты». Китайцы, желая получить прибыльный контракт или заполучить долгосрочного клиента, всегда стараются предстать перед своим иностранным партнёром в самом выгодном свете и для этого они пытаются не только узнать как можно больше о его компании, но и не преминут «блеснуть» на переговорах своими познаниями о культуре, истории, текущих экономической или политической ситуациях страны своего визави.

Иностранным партнёрам китайцев, рассчитывающим на плодотворное деловое сотрудничество с последними, помимо экономических составляющих и условий контрактов, крайне полезно хотя бы поверхностно ознакомиться и с общей информацией об истории и культуре Китая. Этим они не только вызовут уважение китайской стороны, но и позволят себе избежать некоторых ошибок в построении взаимодействия с китайским производителем или партнёром.

Ниже приведены некоторые типичные ошибки, которые совершают иностранные бизнесмены и компании в процессе взаимодействия с китайскими партнёрами, а также проиллюстрировать эти ошибки некоторыми примерами из деловой практики.

Итак, пожалуй, основным заблуждением, которое присуще многим иностранным компаниям, особенно на начальном этапе сотрудничества, является уверенность в том, что *их китайские партнёры воспринимают суть всех бизнес-процессов одинаково с ними*. Однако в реальности все происходит не так.

Во-первых, многим китайским производителям зачастую присуще своё собственное понимание качества продукции, которое можно описать фразой: «раз продукт можно использовать, значит, его качество приемлемое», при этом форма и внешний вид продукта не имеют особого значения. Н.А.

Спешнев отмечает, что «китайцы больше приспособлены к прямому восприятию (главным образом зрительному)» [101], их мышление достаточно конкретно, и, как правило, сконцентрировано на конечном результате, в данном случае, на функционировании произведённого продукта.

Подобный подход характерен абсолютно для всех китайских производителей, однако в большей или меньшей степени он проявляется у многих поставщиков, особенно у тех, кто работает в низком ценовом сегменте.

Во-вторых, китайцам свойственно, так сказать, «проявлять инициативу» – к примеру, получив от иностранного партнёра заказ на производство какого-то оборудования или прибора, китайский производитель, руководствуясь искренними побуждениями сделать приятное для своего иностранного заказчика, вполне может «украсить» отдельные детали или узлы изготовленного им механизма красным цветом (красный цвет в Китае традиционно связывают с радостью, счастьем, благополучием и т.п.)

Иностранные компании, неоднократно сталкивающиеся с подобными ситуациями и уставшие от их разнообразных вариаций, обычно принимают вполне логичное, на первый взгляд, решение: чтобы обезопасить себя от таких «сюрпризов» с китайской стороны, необходимо не только все свои требования по продукции прописать в контракте, но и расписать подробно алгоритм действий обеих сторон на каждом этапе процесса производства и поставки товара, и, самое главное, закрепить финансовую ответственность китайского производителя за все его малые и большие ошибки, недочёты и несоответствия, какие только могут возникнуть.

**Другим заблуждением в отношениях с китайскими партнёрами является стремление придавать решающее значение содержанию и юридической силе контрактов**, поскольку китайцы в большинстве своём рассматривают контракт «как некий документ, который принимается сторонами, чтобы избежать лишних споров, и может быть всегда изменён, дополнен или разорван в зависимости от изменившихся обстоятельств» [1, 249]. Это не означает, иностранному партнёру не нужно подписывать никаких документов с китайским производителем, однако необходимо помнить, что «подпись для китайца придаёт контракту смысл бумаги не для исполнения, но для представления в арбитраж» [1,249].

Речь идёт о том, что ошибочным является подход к этому документу как к универсальному средству решения проблем, но именно такое отношение, к сожалению, и демонстрируют порой иностранные компании в своих деловых коммуникациях с китайской стороной. Каковы последствия подобного отношения? Во-первых, китайский производитель в девяносто восьми случаях из ста готов будет подписать любой контракт, ведь в условиях огромной конкуренции в Китае, любому производителю важно

удержать иностранного заказчика (особенно, если это крупный заказчик). Во-вторых, даже подписав договор с подробным перечислением финансовой ответственности китайской стороны, на практике иностранной компании получить компенсацию довольно проблематично – это, не в последнюю очередь, связано с тем, что практически любой китайский производитель или контрагент обязательно будет настаивать на указании в контракте только китайского арбитражного суда в качестве инстанции по разрешению возможных споров и претензий, а многие иностранные компании в итоге оказываются просто не готовыми к погружению в дебри китайского законодательства. К тому же, тяжба с китайским производителем на территории Китая в китайском же арбитражном суде отнимает очень много времени и средств, и далеко не факт, что её итог будет решён в пользу иностранной стороны. И, в-третьих, настойчивое желание иностранной стороны прописать все возможные негативные ситуации в контракте и закрепить финансовую ответственность китайского поставщика за их возникновение может вызвать резко отрицательную реакцию последнего и привести как минимум к значительному ухудшению отношений с ним, а как максимум к прекращению сотрудничества, поскольку многие китайцы (прежде всего, из северных провинций) традиционно во главу ставят личные устные договорённости и попытку заключения такого подробного контракта могут рассматривать как явное к ним недоверие, а то и как личное оскорбление.

Так или иначе, со временем, и во многом путём проб и ошибок, иностранные компании приходят к выводам о необходимости применения других методов работы с китайскими партнёрами.

Чем дольше иностранная компания работает в Китае и с китайскими партнёрами, тем больше может у неё появляться стремлений к определённой оптимизации своих расходов, выражающейся, в том числе, в замене иностранных менеджеров в своей китайской структуре на местных китайских сотрудников. В самом деле, все процессы уже давно отлажены, в коммуникациях с производителями также особых проблем нет, зачем же, спрашивается, платить высокие зарплаты, оплачивать жильё, перелёты и визы иностранцам, если можно значительно сэкономить, наняв китайцев? Однако *попытку сэкономить на собственных сотрудниках, заменив их полностью китайскими*, можно также расценивать как ошибку и, к сожалению, такая практика, прежде всего, свойственна именно российским компаниям, работающим с Китаем. Мы не призываем вовсе отказаться от найма китайских сотрудников, речь идёт лишь о необходимости максимально оставлять ключевые должности в иностранной бизнес-структуре в Китае за иностранным персоналом, а также тщательного, всесторонне взвешенного решения о назначении китайских сотрудников на подобные позиции.

Это обусловлено, во-первых, тем, что назначение китайских сотрудников на эти ключевые должности означает одновременно и

необходимость их все того же обучения иным подходам к бизнес-процессам, чего далеко не всегда позволяет время. Во-вторых, нет стопроцентной уверенности в том, что китайский топ-менеджер, работающий на иностранную бизнес-структуру в Китае, так же, как и его иностранный коллега будет защищать интересы своей компании на переговорах с китайским же производителем: традиционная китайская культура обычно побуждает к поискам компромисса и гармонии, в то время как реальная деловая обстановка, а также конкретные интересы компании довольно часто могут требовать разумной агрессивности. Иными словами, китайский сотрудник невольно может «сыграть на чужом поле» и в чужую пользу.

И, в-третьих, распространённая, к сожалению, и печально известная практика «откатов» позволяет китайскому топ-менеджеру гораздо быстрее, чем иностранному, договориться об этом со своими соотечественниками из числа поставщиков, особенно, если этот топ-менеджер имеет полномочия по принятию решений и выбору поставщика.

Массу самых разнообразных ошибок иностранные компании в Китае совершают в связи с *незнанием специфики китайской культуры и традиций*, традиционные основы, пронизывающие китайское общество на всех уровнях, и, в том числе, в полной мере проявляющиеся в деловой среде. Остановимся на самых характерных из них чуть подробнее.

К примеру, общеизвестно, что в Китае царит настоящий культ еды: о еде пишут книги и снимают многочисленные телепередачи, даже в китайском языке обычное «здравствуйте», сказанное в обеденные часы, звучит как «вы уже поели?», не говоря уже о настоящем изобилии всевозможных ресторанов, кафе и забегаловок, в которых большинство китайцев предпочитает проводить свободное время, выходные и праздники вместе со своими друзьями и родственниками. Китайская кухня давно уже считается национальным достоянием и неотъемлемой частью культуры Китая, занимающей одно из центральных мест в жизни китайцев, а еда и процесс принятия пищи являются «главной ценностью китайской цивилизации» [2, 248].

Деловая среда Китая в этом смысле не исключение – китайские коммерсанты не менее трепетно относятся к еде, чем их соотечественники, занятые в других сферах деятельности. Еда является их своеобразным союзником, а обеды или ужины с партнёрами и клиентами являются неизменной частью делового этикета и продолжением переговоров, здесь китайцы, как гласит китайская пословица, «одной стрелой подстреливают двух орлов» – и поесть вкусно (на взгляд китайцев, конечно) удаётся, и вопросы за столом удачно порешать. Кроме того, в китайских деловых кругах еда является ещё и показателем богатства – «это не столько абстрактный счёт в банке на завтра, сколько состав и тонкая экзотика подаваемых Вам блюд сегодня» [2, 248].

В целом, китайские деловые обеды и ужины являются тем культурным

пространством, где китайские коммерсанты, постоянно испытывают своих иностранных партнёров на лояльность к китайской культуре и рекомендация здесь может быть только одна: отказываться от подобных мероприятий нельзя, этим можно нанести довольно серьёзную обиду самолюбию хозяев, а за столом не стоит сильно расслабляться, понимая, что переговоры продолжаются, но в иной форме.

Также стоит принять во внимание, что, приглашая иностранных партнёров на обеды и ужины, китайцы хотят поразить их роскошью, оригинальностью своей кухни и огромным количеством блюд за столом, стремясь получить фору в последующих переговорах.

Другой пример традиционных ценностей – такое краеугольное понятие китайской культуры, как «лицо», означающее соответствие человека внешним социальным нормам, его социальный статус и благонадёжность по отношению к социуму, «это то личное, что идентифицирует душу» [1, 141]. Наличие у человека «лица» обеспечивает ему место в социуме и его поддержку, потеря же «лица» делает изгоем. Фактически, любая деятельность китайца подчинена стремлению «сохранить лицо» и не «потерять» его, или, говоря проще, не быть униженным или не опозориться, хотя понятие «потери лица», конечно, несколько глубже, чем просто позор – позор со временем может забыться, а вот «восстановить лицо» очень непросто, а иногда и вовсе невозможно. Именно поэтому качество «лица» для китайца гораздо важнее, чем его образование или профессия, или, говоря иначе, поскольку традиционно «лицо» держится на добродетели, то «суть в том, чтобы делать то, что правильно, а не то, что логично» [1, 141].

В деловых отношениях китайцы точно так же стараются «сохранить лицо», поэтому действия иностранца, приведшие к «потере лица» китайского коммерсанта, однозначно сделают невозможным дальнейшее сотрудничество.

Какие действия имеются в виду? Прежде всего, публичная критика. Даже если китайский партнёр не выполнил своих обязательств, если он произвёл большое количество брака, которое привело к значительным финансовым потерям иностранного заказчика, если его цены необоснованно завышены, если отношения идут к явному разрыву, – нельзя высказывать ему свои претензии в присутствии других китайцев, особенно его подчинённых. Пока разговор идёт один на один, то «лицо» не потеряно, и отношения, какими бы они плохими ни были, ещё можно восстановить, но «правда, способная загнать в угол, означает «потерю лица», что равносильно гражданской смерти, ведь с этим «лицом» придётся жить и дальше в окружении своего клана, друзей и врагов. Поэтому ритуал уважения для китайцев предпочтительнее рационального поиска истины» [1, 141].

Не стоит также отказывать прямо, при этом не нужно акцентировать внимание на разнице культур и привычек («мы не согласны», «у нас так не принято», «это абсолютно недопустимо», «вы не понимаете, что

предлагаете» и т.п.) – в глазах китайского коммерсанта такое поведение иностранца выглядит как упрёк в непрофессионализме и некомпетентности и воспринимается как оскорбление, а произнесённые публично, такие слова только усугубляют ситуацию. Сами китайцы всегда отказывают очень уклончиво, обычно их отказ выглядит как фраза «мы подумаем над вашими предложениями», за которой, как правило, следует молчание.

Однако понятие «лица» имеет и обратную сторону, способную помочь иностранцу наладить отношения с китайским партнёром – «лицо» можно не только «хранить» или «потерять», его можно и «давать». «Дать лицо» означает учтиво подчеркнуть социальный статус человека или какие-то его способности, повысив, тем самым, степень уважения к нему со стороны социума. Добиться этого нельзя лестью или простыми похвалами, «давать лицо» необходимо естественным образом, а также это надо делать публично.

«Взятки едой» и понятие «лица» всего лишь небольшая часть огромного комплекса китайских традиционных ценностей, о которой имеет смысл получить представление иностранцам, ведущим бизнес с китайскими партнёрами. Такого же внимания заслуживают и обычаи делать подарки, включая традиционные китайские красные конверты «хунбао» (红包), и особое отношение китайцев к понятиям иерархии и субординации, и практика установления и использования связей «гуаньси» (关系) и многое другое.

Гуаньси – своеобразное, свойственное китайской деловой культуре явление. Гуаньси (*guānxì*) – китайский термин, в русском языке толкуемый как «связи», «кумовство». В оригинале не несёт в себе отрицательной окраски и обозначает помощь, поддержку, услугу. Эквивалентом этого эффекта в русском языке является термин «социальный капитал». Гуаньси играет центральную роль в построении бизнеса в Китае.

По сути, гуаньси описывает связь между двумя людьми, в ходе которой они оказывают друг другу услуги и помощь. При этом оба человека должны иметь одинаковый социальный статус. Основой эффекта гуаньси является доверие. Действие гуаньси распространяется на различные сферы жизни каждого китайца, в том числе на построение отношений с друзьями и родственниками, но особую силу имеет в деловом мире. Установление прочных связей является традицией в китайском социуме, и эти связи могут оставаться крепкими на протяжении всей жизни человека.

В переносном смысле, оказывая услугу, вы инвестируете в своё гуаньси, а прося оказать содействие – либо получаешь дивиденды с тех услуг, которые оказал ранее, либо берёшь в долг. Для поддержания отношений такого рода не обязательно непрерывное общение, их основой является в первую очередь взаимная помощь, когда она необходима.

Д. Гатри [11] различает *гуаньси* и *гуаньсисюэ* (*guānxìxué*, 关系学), где последний иероглиф означает «искусство» или «знание»), считая

гуаньси отражением природы китайской цивилизации, а гуаньсисяэ – манипуляцией и формой коррупции, связанной с незаконным использованием гуаньси. Многие китайцы жалуются на то, что эффект гуаньси имеет слишком сильное влияние в современном мире, но при этом всё равно рассматривают его как неотъемлемую часть культуры своего народа. Когда гуаньси нарушает бюрократические нормы, это приводит к гуаньсисяэ (коррупции) [12].

Главное – изучение устойчивых понятий китайской культуры и китайского этикета, поскольку знания о них позволят иностранному партнёру китайцев как минимум выбрать адекватную линию поведения, а как максимум – не потерять саму возможность сотрудничества с китайской стороной, поэтому их значение для эффективного ведения бизнеса в Китае не следует недооценивать.

#### **Использованные источники:**

1. Девятов А.П. Китайская специфика: как понял её я в разведке и бизнесе. – М., 2002.
2. Девятов А.П. Практическое китаеведение. – М., 2007.
3. Зенгер Х. фон. Тридцать шесть стратагем. О китайском искусстве жить и выживать. – М., 2014.
4. Конрад Н.И. Синология. – М., 1995.
5. Спешнев Н.А. Китайцы: особенности национальной психологии. – Спб., 2014.
6. Малявин В.В. Экономика жизни. Менеджмент и стратегии бизнеса в Китае. – М., 2013.
7. Суньцзы бинфа юй саньшилюцзи шиюнь шоуцэ (Руководство по применению «Искусства войны» Сунь-цзы и тридцати шести стратагем). – Пекин, 2009
8. Хуэй Мань. Сян фо сюеси гуаньли (Учиться менеджменту у Будды). – Пекин, 2014.
9. Цао Цзюнь. Жучзядэ хэсе гуаньли: цзучжи синвэйдэ гуйфань (Гармоничный конфуцианский менеджмент: правила организационного поведения). – Пекин, 2007.
10. Чжан Юйчи. Даоцзядэ гуаньли чжидо (Даосский путь менеджмента). – Пекин, 2007.
11. Guthrie G. The Declining Significance of Guanxi in China's Economic Transition. Cambridge: Cambridge University Press. 1998.
12. Yadong Luo The changing Chinese culture and business behavior: The perspective of intertwinement between guanxi and corruption. Режим доступа: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969593108000139>

*Чирибушкина И.А.  
студент группы БЭб – 423*

*Богдашкина Ю.С.  
студент группы БЭб – 423*

*Калиничева Е.Ю., д.э.н.  
научный руководитель, профессор*

*кафедра бухгалтерского учета и статистика  
Орловский государственный аграрный университет*

## **СПОСОБЫ И ТЕХНИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ КОНТРОЛЬНО-РЕВИЗИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ**

### **Аннотация**

В данной статье мы рассмотрим вопросы проведения комплексных ревизий, основные способы и приемы контроля финансово-хозяйственной деятельности на предприятиях.

В настоящее время формируется официальная концепция государственного финансового контроля. Она должна восполнить правовые пробелы в определении понятий и требований к порядку проведения ревизии и проверки и оформления их результатов.

Ревизия позволяет изучить все стороны хозяйственно-финансовой деятельности проверяемых организаций. Она имеет четкий правовой статус, определяющий границы ее распространения, сроки проведения, права и обязанности лиц, проводящих ревизию, и должностных лиц, деятельность которых проверяется, порядок оформления и рассмотрения результатов ревизии.

Комплексные ревизии в настоящее время являются самыми распространенными. Охват ревизией основных участков и показателей этой деятельности - только один из аспектов комплексности.

Комплексные ревизии проводятся для проверки всех видов деятельности предприятия и его внутрипроизводственных подразделений одновременно. Это позволяет наиболее правильно дать оценку деятельности предприятия за ревизионный период и наметить мероприятия по дальнейшему совершенствованию его работы на последующий период.

Комплексная ревизия основана на системном изучении финансово - хозяйственной деятельности организации, сохранности и рациональности использования денежных, материальных и трудовых ресурсов, а также взаимосвязей между финансово - экономическими показателями техники, технологии и организаций производства. Одновременно в ходе комплексной ревизии всесторонне изучаются и оцениваются выполнение планов как по количественным показателям, так и по показателям эффективности производства.

Она включает проверку объективности плановых показателей. Характерной особенностью комплексной ревизии является ее

направленность на поиск внутренних резервов, разработку уточненных норм и расценок и, возможно, аргументация изменений положений и инструкций министерств и ведомств. Это не просто сумма проверок, а взаимосвязанный контроль экономических и технических сторон производства. Проведение ревизий, как правило, поручается высококвалифицированным специалистам - бухгалтерам, экономистам, технологам, механикам, нормировщикам, которые проверяют все стороны деятельности объединения, комбината и промышленного предприятия в комплексе.

Проведению комплексной ревизии предшествует тщательная подготовка, изучение имеющихся в организации, назначившей ревизию, в финансовых, банковских и других органах плановых отчетных и статистических данных, материалов предыдущей ревизии и тематических проверок, поступивших сигналов и другой информации, характеризующей работу и финансовое состояние ревизуемого предприятия.

Проверка первичных документов и записей в учетных регистрах производится сплошным или выборочным способом.

Достоверность финансово-хозяйственных операций устанавливается путем формальной и арифметической проверки документа, а также с помощью специальных приемов документального и фактического контроля.

Результаты комплексной ревизии оформляются в акте. Отдельные факты нарушения производственной, финансовой и хозяйственной дисциплины, выявленные ревизором, нуждаются в документальном подтверждении немедленно во время их выявления.

В акте должны быть отражены все выявленные ревизором недостатки в работе предприятия, их причины, а также указаны лица, ответственные за выявление нарушения и злоупотребления.

#### **Использованные источники:**

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 30.12.2015)
2. Аснин Л.М., Кононова И.Я., Контроль и ревизия в организациях: Ростов-на-Дону: Феникс, 2012.-288 с.
3. Терехов А.А., Терехов М.А. Контроль и аудит: основные методические приемы и технология. - М.: Финансы и статистика, 2010.
4. Калиничева Е.Ю. Об эффективности инвентаризационных мероприятий в системе внутривозвратного контроля птицеводческих организаций//Аудит и финансовый анализ.2014. №3. С. 226-229.

**Чистова Е. В., к.э.н.**  
**старший научный сотрудник**  
**Институт экономики УрО РАН**  
**Россия, г. Екатеринбург**

## **ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ<sup>100</sup>**

*В статье представлен региональный анализ тенденций формирования денежных доходов населения России в условиях изменения макроэкономической ситуации (в том числе кризисы 2008 г. и 2014 г.). В статье отмечены тенденции в дифференциации населения по доходам. Рассмотрена структура денежных доходов населения и ее трансформация по федеральным округам РФ. Выявлены тенденции в уровне заработной плате и социальных выплат населения по регионам России. Раскрыто влияние мер, направленных на повышение минимальной заработной платы и оплаты труда в бюджетной сфере. Рассматриваются проблемы развития пенсионной системы в России. В статье обосновывается вывод о сокращении возможностей для устойчивого развития за счет диверсификации источников доходов населения.*

*Ключевые слова: денежные доходы, неравенство доходов, структура доходов, оплата труда, социальные выплаты*

**Chistova E.V., PhD in Economics, Senior Researcher,**  
**Institute of Economics, Ural branch of RAS**  
**Russian Federation, Yekaterinburg**

## **TENDENCIES OF FORMATION OF INCOMES OF THE POPULATION OF RUSSIA: REGIONAL ANALYSIS 101**

*The article presents a regional analysis of trends in the incomes of the population in Russia in terms of changes in the macroeconomic situation (including the 2008 and 2014 crises). The article highlighted the trends in differentiation of population by income. The income structure and its transformation are considered in Federal districts of the Russian Federation. The regional trends in the level of wages and social benefits are determined. The article discovers influence of measures aimed on raising the minimum wage and wages in the budget sphere. The problems of the Russian pension system are examined. The article proves the conclusion about the reduction of opportunities for sustainable development through diversification of sources of income.*

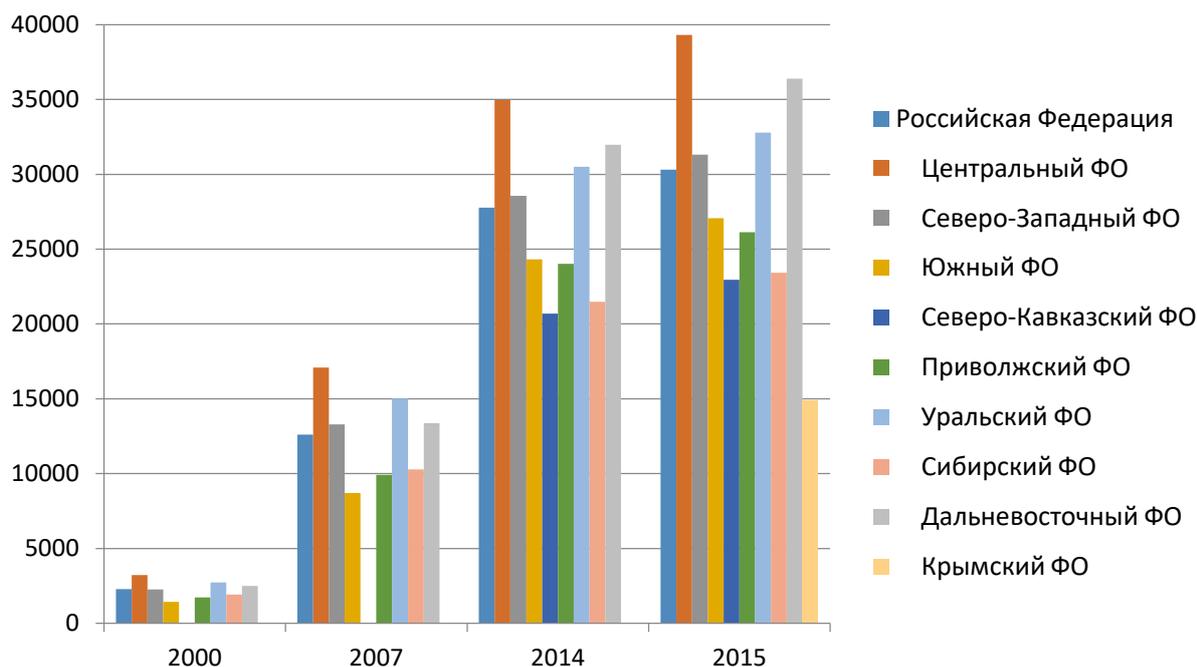
*Keywords: income, income inequality, income structure, wages, social benefits*

Складывающаяся макроэкономическая ситуация в России влияет на уровень жизни населения и его доходы. Причем в зависимости от региона

<sup>100</sup> Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ №15-06-04959

<sup>101</sup> The research has been prepared with the support of RFBR №15-06-04959

степень этого влияния отличается. Повышение цен на углеводородное сырье в начале 2000-х гг. отчасти способствовало восстановлению экономического роста, что привело к существенному увеличению доходов населения. За 2000-2015 гг. среднедушевые денежные доходы населения увеличились с 2281,1 руб. до 30311 руб., т.е. в 13,3 раза (рис. 1). Наиболее сильный рост доходов произошел в Южном федеральном округе, где сказался эффект «низкого старта». По данным 2015 г. этот разрыв сократился и составил 10,7%. В процессе экономического развития выросли не только доходы населения, но и дифференциация населения по доходам. В среднем по России за 2000-2014 гг. она увеличилась с 13,9 до 16,0 раз. После 2008 г. происходит сокращение данных диспропорций. Именно в период финансового кризиса 2008-2009 гг. Правительство РФ разработало и реализовало ряд антикризисных мер, целью которых было предотвращение роста бедности и которые были направлены на рост минимальной оплаты труда и пенсий. Доходы населения в период этого кризиса росли преимущественно за счет роста социальных трансфертов населению. К 2014 г. наибольший разрыв между денежными доходами 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения достиг в городах федерального значения и нефтегазовых регионах.

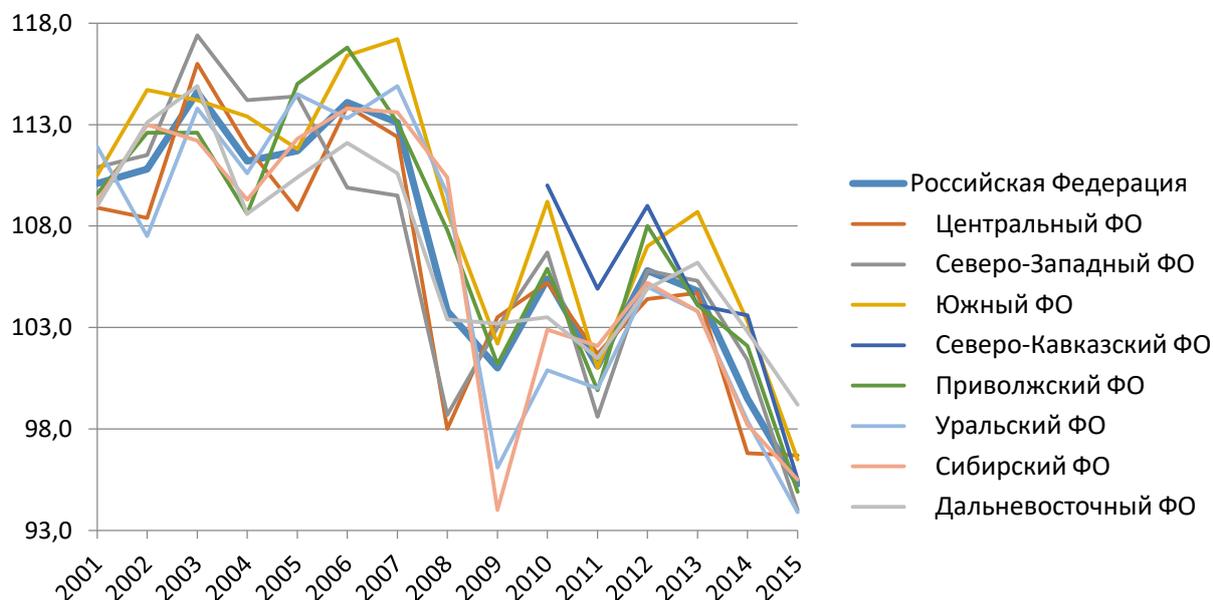


Источник: Росстат.

Рис. 1 – Среднедушевые денежные доходы населения, руб.

В период быстрого роста российской экономики (2003–2007 гг.) отмечены наиболее высокие значения реальных денежных доходов населения, особенно в субъектах Центрального, Северо-Западного и Южного федеральных округов (рисунок 2). В кризисный 2008 г. впервые с 1999 г. было зафиксировано падение реальных доходов (на 11%), хотя уже в

2009 г. оно было полностью компенсировано, и тенденция роста доходов продолжилась до 2014 г., но с более низкими темпами. В 2015 г. уже во всех федеральных округах отмечен спад доходов, уровень реальных денежных доходов в среднем по России составил 95,3%.



Источник: Росстат.

Примечание: В целях обеспечения статистической сопоставимости показатель к соответствующим периодам предыдущих лет рассчитан без учета данных по Республике Крым и г. Севастополю.

Рис. 2 – Реальные денежные доходов населения, %

За 2000-2014 гг. происходила трансформация структуры денежных доходов по источникам поступления. Но оплата труда наемных работников продолжает оставаться основным источником доходов населения. Такая высокая доля доходов от наемного труда характерна для всех федеральных округов России, а в доходах населения Дальневосточного федерального округа она составляет более половины (53%). Исключение составили Южный и Северо-Кавказский федеральные округа, в которых эта доля не превысила одной трети доходов населения. Необходимо отметить, что с 2010 г., когда из состава Южного федерального округа выделился Северо-Кавказский, удельный вес заработной платы в структуре денежных доходов населения первого округа снижается, а второго, наоборот, – возрастает.

На финансово-экономический кризис оплата труда отреагировала снижением своей доли в структуре денежных доходов населения во всех федеральных округах. В среднем по России эта доля за 2009 г. сократилась с 44,7 до 41,2%. Тем не менее, в связи с принятыми мерами в 2012-2013 гг. произошел более быстрый рост заработной платы по сравнению с доходами населения. В рамках одного из «майских» указов Правительству РФ было

поручено обеспечить доведение в 2012 г. средней заработной платы педагогических работников образовательных учреждений общего образования до средней заработной платы в соответствующем регионе. А к 2013 г. обеспечить доведение средней заработной платы педагогических работников дошкольных образовательных учреждений до средней заработной платы в сфере общего образования в соответствующем регионе [1]. Однако, как видно из таблицы 1, не во всех федеральных округах России удалось достичь целевых значений. Причем тенденция по средней заработной плате педагогических работников дошкольных образовательных учреждений складывается более негативной, особенно по Центральному федеральному округу, в котором в IV квартале 2015 г. это соотношение составляло 74,6%.

Таблица 1 – Отношение средней заработной платы работников образования к средней заработной плате, %

	Педагогические работники образовательных учреждений общего образования			Педагогические работники дошкольных образовательных учреждений образовательных учреждений общего образования*		
	2013	2014	IV кв. 2015	2013	2014	IV кв. 2015
Российская Федерация	96,9	96,7	106,3	94,9	94,3	94,4
Центральный ФО	99,4	97,6	109,6	80,2	74,1	74,6
Северо-Западный ФО	100,2	100,3	107,4	99,3	101	101,2
Южный ФО	100,5	102,7	112,5	99,7	98,1	101,9
Северо-Кавказский ФО	97,3	96,2	113,5	101,9	101,5	100,1
Приволжский ФО	101,4	100,8	109,7	100,5	104,4	103,1
Уральский ФО	100,4	99,7	107,4	93,9	96,5	97,8
Сибирский ФО	98,8	100,8	107,9	97	101,9	102,5
Дальневосточный ФО	108,4	107,2	117,4	96,6	99,7	99,9
Крымский ФО	...	...	131	...	...	89,4

Источник: Росстат.

Примечание: \* – соотносится со средней заработной платой в сфере общего образования в регионе.

Кроме того, в том же указе отмечены другие целевые ориентиры относительно оплаты труда работников социальной сферы и науки к 2018 г., в частности повышение средней заработной платы:

- преподавателей и мастеров производственного обучения образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования, работников учреждений культуры и социальных работников до 100% от средней заработной платы в соответствующем регионе;

- преподавателей образовательных учреждений высшего профессионального образования, научных сотрудников и врачей, работников медицинских организаций, имеющих высшее образование, предоставляющих медицинские услуги, до 200% от средней заработной платы в соответствующем регионе [1].

Наиболее ускоренный рост зарплаты произошел у социальных работников, что объясняется изначально невысокой оплатой труда в этой сфере. В 2013 г. в среднем по России заработная плата социальных работников была в 2 раза ниже, чем средняя по экономике. По данным за IV квартал 2015 г., она возросла, но не превышает 75% от средней заработной платы, исключение составил Крымский федеральный округ, в котором значение это значение равно 85,5% (таблица 2). В 2015 г. заметно снизились темпы прироста оплаты труда преподавателей учреждений высшего профессионального образования и научных сотрудников, особенно в Северо-Западном и Уральском федеральных округах. Учитывая текущую динамику роста заработных плат работников социальной сферы и науки России, достижение к 2018 г. поставленных ориентиров считается труднореализуемой задачей.

За 2000-2014 гг. в структуре денежных доходов населения возросла доля социальных выплат с 14% до 18%. Возрастающий их удельный вес – это реакция на значительное неравенство населения по доходам, и с целью снижения его правительство стало уделять больше внимания социально незащищенным слоям населения [2]. В 2000 г. среди регионов России эта доля была наиболее высокая в Южном федеральном округе (15,4%), что объясняется повышенным вниманием Правительства РФ к национальным республикам Северного Кавказа, в т.ч. предоставлением им социальных трансфертов. К 2014 г. ситуация изменилась, наибольший удельный вес социальных выплат в структуре денежных доходов был в Сибирском федеральном округе (22,0%), наименьший – в Уральском федеральном округе (16,9%).

Таблица 2 – Отношение средней заработной платы отдельных категорий работников социальной сферы и науки к средней заработной плате на IV квартал 2015 г., %

	производственного обучения образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования	работники учреждений культуры	социальные работники преподаватели образовательных учреждений высшего профессионального образования	научные сотрудники	медицинских организаций, имеющих высшее образование, преподавателей	
Российская Федерация	93,5	83	64,4	165,2	168,7	156
Центральный ФО	88,3	84,8	69,7	167,9	146,7	147,7
Северо-Западный ФО	98,1	100,6	68,5	163,3	141,3	164,2
Южный ФО	106,8	76,9	71	166	138,2	155,5
Северо-Кавказский ФО	107,4	79,7	72,5	163,8	157,1	171,3
Приволжский ФО	101,9	76,9	67,9	175	193,4	158,8
Уральский ФО	89	79,7	57,3	139,4	138,7	164,8
Сибирский ФО	101	73,8	64	171,6	186,7	164
Дальневосточный ФО	100,7	87,2	69,9	147	154,9	164,3
Крымский ФО	134	104,8	85,5	192,8	210,6	187,5
Целевое значение к 2018 г.	100	100	100	200	200	200

Источник: Росстат; [1].

Текущий экономический спад повлиял на индексацию социальных выплат. Так, до 1 января 2017 г. федеральным законом [3] были приостановлены статьи, регламентирующие индексацию различных социальных выплат. Выплаты федеральным льготным категориям были проиндексированы с отставанием от реального уровня инфляции (на 5,5%) [4], что может привести к снижению реальных денежных доходов и повышению рисков бедности среди социально незащищенных слоев населения.

В России за рассматриваемый период происходил ежегодный рост размера пенсий. Даже в период финансово-экономического кризиса 2008 г. Правительство РФ смогло проиндексировать пенсии и исполнить взятые на

себя обязательства по пенсионному обеспечению населения. За 2000-2014 гг. реальный размер назначенных пенсий не опускался ниже 100%. Однако ухудшение макроэкономической ситуации в 2014 г. снизило значение данного индикатора в среднем по России до 97% (по состоянию на 31.12.2014). Однако уже по данным на 1 января 2016 г. значение показателя реального размера назначенных пенсий во всех округах превысило 100% (среднем по России – 101,1%).

За анализируемый период произошло двукратное сокращение возможностей извлечения рыночных доходов. В среднем по России удельный вес доходов от собственности и предпринимательской деятельности уменьшился с 22,2 до 14,2% всех доходов населения. Максимальная доля была в 2005 г. в Центральном федеральном округе и составляла 18,1% доходов населения, к 2014 г. она была равной 9,0%.

На основе проведенного анализа сделаны следующие выводы. Во-первых, после кризиса 2008–2009 гг. увеличилась доля социальных выплат, правительство стало уделять больше внимания наиболее уязвимым слоям населения. Во-вторых, с 2000 г. на фоне роста денежных доходов произошло двукратное сокращение возможностей извлечения рыночных доходов. В-третьих, в процессе экономического подъема росли не только денежные доходы населения, но и дифференциация населения по доходам.

#### **Использованные источники:**

1. Указ Президента России от 7 мая 2012 года №597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» // Система ГАРАНТ. [Электронный ресурс] URL: <http://base.garant.ru/70170950/#help#ixzz3zrboFSxJ> (дата обращения: 15.04.2016).
2. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2014 год / под ред. Л.М. Григорьева и С.Н. Бобылева. – М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2014. 204 с.
3. Федеральный закон от 6 апреля 2015 г. №68-ФЗ «О приостановлении действия положений отдельных законодательных актов Российской Федерации в части порядка индексации окладов денежного содержания государственных гражданских служащих, военнослужащих и приравненных к ним лиц, должностных окладов судей, выплат, пособий и компенсаций и признании утратившим силу Федерального закона «О приостановлении действия части 11 статьи 50 Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации» в связи с Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» (с изменениями и дополнениями) // Система ГАРАНТ [Электронный ресурс] URL: <http://base.garant.ru/70940042/#ixzz3zrcmb02H> (дата обращения: 15.01.2016).

4. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2015 год / под ред. Л.М. Григорьева и С.Н. Бобылева. – М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2015. 260 с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. [Электронный ресурс] URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1138623506156](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156) (дата обращения: 15.04.2016).
6. Грачев Г.А. Управление структурой денежных доходов населения на основе принципа Парето // Terra Economicus. – 2013. – Т.11. – №1. – С. 57-63.

*Чичканева Е.С.  
студент 3 курса  
экономический факультет  
Халяпин А.А., к.э.н.  
доцент  
кафедра финансов  
Кубанский государственный аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

#### **ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ И ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ УВЕЛИЧЕНИЯ**

В данной статье затрагивается актуальная на сегодняшний день проблема – привлечение иностранных инвестиций в экономику страны. На примере рассмотрена статистика поступлений иностранных инвестиций за последние 7 лет. Ситуация с притоком иностранных инвестиций в экономику России сохраняла положительную тенденцию до 2014 года. В связи с санкциями и политической ситуацией в мире с 2015 года началось резкое уменьшение иностранных инвестиций, что вызвало необходимость провести анализ и выявить пути решения поставленной проблемы.

Ключевые слова: мировые инвестиции, прямые инвестиции, оффшоры, мировой инвестиционный рынок, санкции.

#### **ATTRACTING FOREIGN INVESTMENT IN RUSSIA AND INCREASE THEIR FUTURE PROSPECTS**

This article address the urgent problem of today attracting foreign investments into the national economy. In the example discussed statistics of foreign investment income for the last 7 years. The situation with the influx of foreign investment in Russia's economy maintained a positive trend until 2014. In connection with the sanctions and political situation in the world, a sharp decrease in foreign investment started in 2015, which made it necessary to analyze and identify ways to solve this problem.

Keywords: global investment, direct investment, offshore, the global investment market, sanctions.

Инвестиции являются совокупностью долгосрочных финансовых, трудовых и материальных затрат с целью увеличения дохода и получения прибыли. Инвестиции делятся на реальные (вложение капитала частными предприятиями в производство продукции), финансовые (вложения в акции, облигации, ценные бумаги) и интеллектуальные (подготовка специалистов на курсах, научные разработки и т.д.[4].

Таблица 1 - Поступление иностранных инвестиций по всем видам инвестиций в период с 2009 - 2013 гг.

Наименование	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
	млн. долл.				
Иностранные инвестиции - всего в т.ч.:	81927	114746	190643	154570	170180
в том числе:					
прямые инвестиции	15906	13810	18415	18666	26118
из них:					
взносы в капитал	7997	7700	9080	9248	9976
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	6440	4610	7495	7671	14581
прочие прямые инвестиции	1469	1500	1840	1747	1557
Портфельные инвестиции	882	1076	805	1816	1092
из них:					
акции и паи	378	344	577	1533	895
долговые ценные бумаги	496	680	219	282	186
прочие инвестиции	65139	99860	171423	134088	142970
из них:					
торговые кредиты	13941	17594	27775	28049	27345
прочие кредиты	50830	79146	139931	97473	113950
прочее	368	3120	3717	8566	1675

Отток иностранных инвестиций из России начался в 2014 году, после введения санкций и ухода с отечественного рынка крупных зарубежных компаний. В 2015 году этот тренд только усилился, в условиях падения цен на нефть и низкого курса рубля, а также дальнейшего ухудшения международных отношений заметно убавилось желающих вкладывать деньги в российскую экономику. Чтобы перейти к более детальному изучению проблемы уменьшения иностранных инвестиций в экономику России, рассмотрим приток иностранных инвестиций до 2014 года (табл.1).

С 2014 года увеличились в 4 раза инвестиции в Европейский союз и в США. Решающую роль в этом сыграли активная внешняя политика, рост курса доллара к другим валютам на фоне снижения цен на нефть, что сделало их значительно привлекательнее для инвесторов, нежели развивающиеся страны. Кроме того, низкие процентные ставки и удобство ведения бизнеса уже давно стали их визитной карточкой. В настоящее время на развитые страны приходится 55% от общего объема мировых инвестиций [1].

Анализируя общую статистику иностранных инвестиций в Россию начиная с 2015 год, можно заметить, что объем прямых иностранных инвестиций за этот год снизился на 46,1% (до 2, 81 млрд. долларов). Сейчас Россия уступает Боснии и Герцеговине, Марокко, но опережает Филиппины и Казахстан. В 2015 году общий отток капитала из России составляет 85 млрд.долларов.

Объем инвестиций, поступивших в США за год составил 384 млрд. долларов, что и позволило им выйти на первое место в мире после резкого падения в 2014 году. Инвестиции в Гонконг и Китай составляют 163 и 136 млрд. долларов соответственно. Именно для этих стран преимущественно была характерна реорганизация международных корпораций, связанная с перемещением финансовых средств, а также многомиллиардные сделки, практически не связанные с перемещением реальных ресурсов.

Россия осталась далеко позади на мировом инвестиционном рынке. В конечном итоге общий объем поступивших в Россию инвестиций в 2015 году составил около 1,7 млрд. долларов против 20,95 млрд. долл. годом ранее (табл.2).

Таблица 2 - Страны-лидеры по притоку иностранных инвестиций в 2015 году

Место в мире	Страна	Общая сумма притока инвестиций, млрд.долл.
1	США	384
2	Гонконг	163
3	Китай	136
4	Нидерланды	90
5	Великобритания	68
100	Россия	1,7

Значительно ухудшились политические условия и заметно усилились административные барьеры для ведения бизнеса. Это связано с действием санкций, а также с заметным ростом административной нагрузки. Кроме того, ухудшились такие показатели как уровень развития транспортной инфраструктуры и промышленного производства.

Падение поступлений иностранных инвестиций подтверждают, что из зарубежных стран за первое полугодие объем прямых иностранных инвестиций в Россию является самым низким показателем за последние 5 лет [2].

Резкое снижение началось после обвала курса рубля ещё в III и IV кварталах 2014 года, тогда сальдо операций по инвестициям впервые за долгие годы стало отрицательным. Это означало, что инвесторы стали изымать своих средств больше, чем вкладывали. В 2015 году ситуация

продолжает оставаться негативной, страны продолжают забирать вложенные средства, а после резкого обвала рубля, вероятно, также стоит ждать отрицательных оценок (рис.1).



Упало также сальдо прямых иностранных инвестиций из Люксембурга (на 3672 млн. долларов), на втором месте Швейцария (на 979 млн. долларов). Многие производственные компании и финансовый сектор, опасаясь ещё большей девальвации, забирали вложенные средства и вкладывали их в зарубежные банки (рис.2). Но есть государства, приток инвестиций в Россию из которых, вырос. Однако считать это достижением вряд ли стоит, поскольку речь идёт об оффшорах. В частности, сальдо прямых инвестиций из Багамских остров составило увеличилось на 2328 млн. долларов), с Кипра на 1156 млн. долларов. Именно там и зарегистрирована большая часть крупных компаний, осуществляющих деятельность на территории России. Вероятно, многие из них возвращали на родину валютную выручку, которая заметно увеличила свою стоимость в рублях.

На рисунке 2 представлены страны-партнеры России за 2015 по привлекаемым инвестициям в экономику страны.

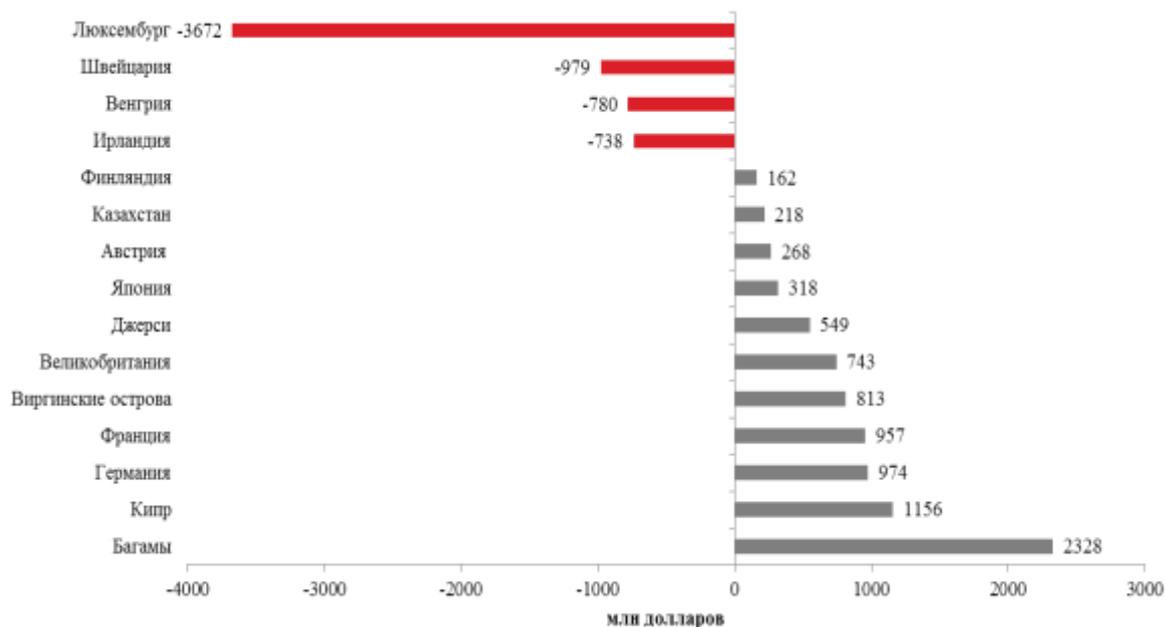


Рисунок 2 – Объем прямых инвестиций основных стран-партнеров Российской Федерации за 2015 год, млн. долларов

Таким образом, новых инвесторов на российском рынке стало гораздо меньше, а старые спешат уходить – в конце года многие из них начали особенно активно избавляться от акций российских компаний.

Инвесторы больше не имеют желания связываться с производственными активами, так как считают бизнес в России бесперспективным. Закрытие иностранных предприятий продолжается и в 2016 году, как в промышленности, так и в сфере услуг, от сравнительно небольших организаций до крупнейших мировых корпораций. В 2015 году закрылось производство автомобилей Opel, а уже за первую половину года с российского рынка ушло 30 моделей авто. Представители General Motors объяснили это нежеланием вкладывать деньги в рынок с неясными перспективами. В IT сфере закрылись офисы Google, Skype, Adobe Systems, значительно сократил своё присутствие Raiffeisen Bank. Из-за трудной экономической обстановки закрылось три завода Danone – в Смоленске, Новосибирске и Тольятти [3].

На рисунке 3 отображены отрасли экономики России, в которые поступают иностранные инвестиции.



Рисунок 3 – 10 отраслей экономики России по объему привлеченных инвестиций в страну по каждому из видов отраслей в 2015 году, млн.долл.

Уходят предприятия даже с нефтяного сектора, американская компания ConocoPhillips вышла из проектов на территории РФ, продав свои доли, поскольку больше не видит перспектив в российском рынке. К концу года с введением санкций против Турции ушли и некоторые строительные компании. Среди отраслей промышленности большая часть инвестиций как и ранее приходится на оптовую и розничную торговлю (17144 млн.долл.), обрабатывающие производства (12949 млн.долл.), финансы (8936 млн.долл.) и добычу полезных ископаемых (7934 млн.долл.). Наибольшее сокращение вложений наблюдается в металлургическое производство и машиностроение (на 2912 млн.долл.). Снизилась инвестиция в сферу информационных технологий (на 1956 млн.долл.). Практически перестали вкладываться зарубежные деньги в сферу здравоохранения, образование и научные исследования (рис.3).

Также заметно увеличились объемы погашения инвестиций, в результате чего сальдо сокращается или вовсе становится отрицательным. Это означает, что инвесторы получают обратно вложенные средства, что в условиях девальвации ещё более невыгодно для российской экономики (рис.4).

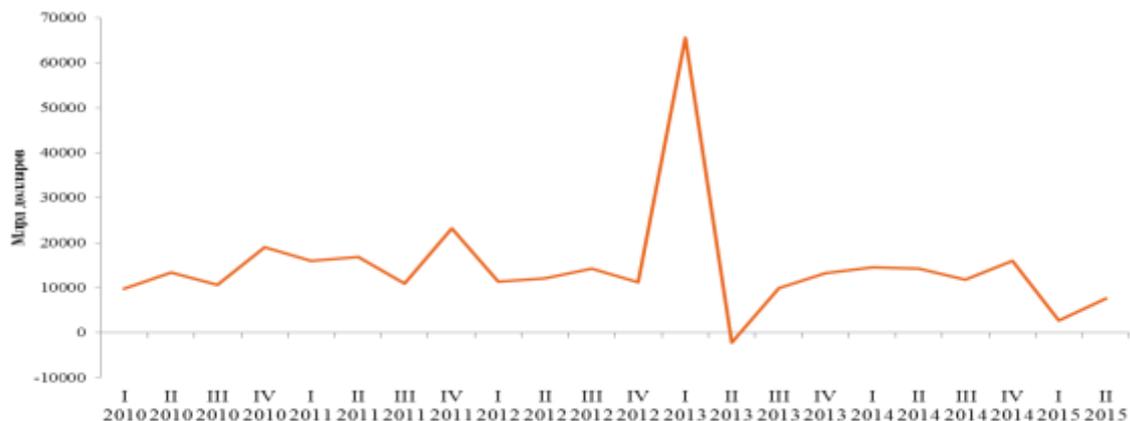


Рисунок 4 –Прямые инвестиции России за рубеж в период с 2010 – 2015 гг., млн. долл. (сальдо операций)

Большинство отечественных предприятий в кризисное время остается практически без какой-либо поддержки: иностранные инвесторы уходят, а российские тем временем предпочитают финансировать другие государства. За первое полугодие 2015 года объем инвестиций за рубеж составил 10,2 млрд. долларов, т.е. в два раза выше, чем в Россию. Большая часть средств также была направлена в страны-оффшоры - Кипр, Виргинские острова, Бермуды и Нидерланды (рис.4).

Прогнозы экономистов на 2016 год тоже особо не благоприятны. Поток мировых инвестиций сократится, поскольку закончится волна слияний и поглощений крупных корпораций, а также из-за слишком высокой волатильности курсов валют и падения цен на ресурсы. Плохо повлияют на ситуацию и повышенные геополитические риски. В отношении России прогнозы также остаются неблагоприятными. Ожидается, что до тех пор, пока экономическая ситуация не стабилизируется, страна не будет привлекательной для вложения средств.

Однако более важен другой вопрос: смогут ли российские предприятия жить без иностранных инвестиций? Можно отметить, что и дальше прогнозируется и дальнейшее падение инвестиций и отток капитала, который по итогам 2014 года составил 153 млрд. долларов, а в 2015 году - 56,9 млрд. долларов. Другими словами, из экономики будут и дальше вывозиться и свои деньги, и зарубежные. Естественно, что в таких условиях новых проектов практически не будет, а действующие компании будут

перекладывать нагрузку на потребителей – повышать цены, экономить на ресурсах и заработной плате. Не исключено, что доллар снова будет на высоте - на это указывают как ожидания глобальных правительств, так и расстановка сил на сырьевом рынке.

Несмотря на санкции, отношения с зарубежными инвесторами начинают восстанавливаться. Возобновляется общение на уровне межправительственных комиссий и рабочих групп. В 2016 году планируется комиссия с Францией и с Бельгией, а с Австрией, Испанией, Словакией и Грецией встречи уже состоялись – это подтверждает, что инвестиции в Россию постепенно вернутся. По мнению инвесторов, в ближайшие годы самые крупные инвестиции в России будут направлены в нефтегазовую и горнодобывающую отрасли промышленности (39%), сектор информационно-коммуникационных технологий (20%), а также отрасли ТЭК, сельскохозяйственная, потребительские товары и автомобильная промышленность.

#### **Использованные источники:**

1. АльтераNews – [Электронный ресурс]//alterainvest.ru/news – Новостной и информационный ресурс. – Режим доступа: <http://alterainvest.ru/news/148/119698/> (Дата обращения: 29.05.2016).
2. Окорокова О.А. Развитие инвестиционного климата в России в условиях санкций и его влияние на инновационную активность населения/ Окорокова О.А., Лежепёкова А.В.//Сборник статей студентов, магистрантов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей «Развитие современной науки: теоретические и прикладные аспекты» - г. Пермь, 2016 выпуск 2 - с. 132-135.
3. Провэд– [Электронный ресурс] //провэд.рф – Информационно-аналитическое сетевое издание «ПРОВЭД». – Режим доступа: <http://провэд.рф/analytics/research/31718-mirovoy-rynok-investitsiy-v-2015-godu-possiya-potepela-fiasko.html> (Дата обращения: 30.05.2016).
4. Халяпин А.А. Концептуальные детерминанты финансового инструментария инвестирования/ Халяпин А.А. [Электронный ресурс] . – статья. – Политический сетевой электронный научный журнал КубГАУ №112(08), 2015. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/93.pdf> (Дата обращения 30.05.2016).

**Чуканов В.В.**  
**магистрант**  
*направление подготовки: государственное  
и муниципальное управление*  
**Уральский институт управления – филиал РАНХиГС**  
**Россия, г. Екатеринбург**

## **О КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАЩИЩЕННОСТИ ОБЪЕКТОВ ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА**

**Аннотация.** В статье рассмотрены практические подходы к обеспечению безопасности пассажиров от противоправных вмешательств на объектах пассажирского транспортного комплекса в Свердловской области.

**Ключевые слова.** Взаимодействие, бдительность, защищенность объектов от противоправных вмешательств

Железнодорожный транспорт, наряду с другими инфраструктурными отраслями, обеспечивает базовые условия жизнедеятельности Свердловской области, являясь важным инструментом достижения экономической цели, поэтому уровень его защиты от противоправных вмешательств, в том числе террористического характера, это обязательное условие конкурентоспособного присутствия российских перевозчиков на мировом рынке перевозок пассажиров и грузов.

В связи с этим формирование на объектовом уровне комплексной системы противодействия угрозам в сфере железнодорожного транспорта, учитывая его постоянная доступность и открытость, прежде всего объектов пассажирского комплекса, предназначенных для массового нахождения граждан, является сложной задачей для руководителей правоохранительных органов и подразделений железнодорожного транспорта и предполагает: обеспечение высокого уровня бдительности и обученности персонала данных объектов, в том числе работников охраны, действиям при различных видах потенциальных угроз безопасности пассажирам; повышение уровня технической и инженерной защищенности объектов; сосредоточение основных усилий всех сил и средств на обеспечении защищенности уязвимых мест объектов, прогнозирования реальных и потенциальных угроз и опасностей; поддержание на должном уровне оперативно-профилактической деятельности правоохранительных органов как на объектах (территориях) так на подступах к ним.

Всего на территории Свердловской области находится двадцать вокзалов которые прошли категорирование в Федеральном агентстве железнодорожного транспорта Минтранса России и оценку уязвимости специализированными организациями на основе которых, с участием указанного агентства, разработаны объектовые планы обеспечения транспортной безопасности для реализации которых, только по вокзалам

пригородного сообщения, минимальная потребность в централизованных инвестициях составляет десятки миллионов рублей.

На всех вокзальных комплексах выставлены круглосуточные посты охраны, а общественную безопасность и общественный порядок обеспечивают наряды транспортной полиции.

*На постоянной основе поддерживается взаимодействие между линейными подразделениями транспортной полиции и железнодорожного транспорта.*

*Организован систематический мониторинг состояния криминогенной обстановки на станционных и вокзальных комплексах.*

*Регулярно проводятся целевые мероприятия по выявлению граждан, находящихся в Российской Федерации с нарушением режима пребывания и несовершеннолетних, ушедших из семьи, детских учреждений и их устройству в специализированные учреждения.*

Обеспечена регулярная трансляция, по громкоговорящей связи вокзальных комплексов, объявлений о бдительности граждан.

Запрещена практика передачи бандеролей, посылок и иных отправлений в том числе через дежурных по вокзалу.

Приём ручной клади в камерах хранения организован только по проездным документам и документам, удостоверяющим личность.

Совместно с сотрудниками транспортной полиции проверяются и опечатываются неиспользуемые технологические помещения вокзальных комплексов.

Персонал вокзалов и работники охранных предприятий, согласно нормативно-правовых требований для категорированных объектов транспортной инфраструктуры, регулярно отрабатывают порядок действий при обнаружения подозрительных предметов.

С целью обеспечения безопасности пассажиров от противоправных вмешательств пассажиров проводятся проверки пассажирских поездов в пунктах формирования перед их отправлением на станцию для посадки пассажиров, а также осмотр подвагонного оборудования на стоянках.

Приоритетными направлениями в деятельности персонала вокзальных комплексов является регулярное обслуживание систем видеонаблюдения и стационарных металлообнаружителей и информирование компетентных органов об обнаружении бесхозных подозрительных предметов.

По государственной 80 часовой учебной программе, на специальных курсах повышения квалификации работников железнодорожного транспорта в высших учебных заведениях железнодорожного транспорта, прошли обучение по вопросам организации защиты объектов и транспортных средств, руководители пассажирского комплекса.

В связи с проведением в 2018 году в городе Екатеринбурге Свердловской области, Чемпионата мира по футболу FIFA-2018, требуется скоординировать на Екатеринбургском транспортном железнодорожном

узле, действия всех сил и средств обеспечения безопасности, находящихся на территории железнодорожной пассажирской станции, с целью поддержания постоянного мониторинга состояния криминогенной обстановки; своевременного обнаружения посторонних лиц в контролируемых зонах и пресечение попыток совершения ими противоправных вмешательств; информирования правоохранительных органов и сил охраны для принятия мер реагирования, а также сбора необходимой информации в единый центр.

В целом, с 2015 года, подготовка ведется с учетом положительного опыта транспортного железнодорожного обслуживания 22 Олимпийских и 11 Паралимпийских зимних игр в г. Сочи включающего: обеспечение бесперебойной работы технических средств обеспечения транспортной безопасности; постоянного взаимодействия с правоохранительными органами в рамках требований Федерального закона от 09.02.2007 № 16-ФЗ «О транспортной безопасности» (ред. от 13.07.2015); проведение совместных учебных тренировок персонала объектов транспортной инфраструктуры при изменении уровня безопасности объектов; регулярное инструктирование работников железнодорожного транспорта по вопросам бдительности при выполнении повседневных обязанностей и при возникновении нештатных ситуаций.

В рамках подготовки к проведению Чемпионата мира по футболу, до 2018 года, железнодорожный вокзал Екатеринбург планируется оснастить специальными досмотровыми комплексами с их размещением в досмотровых павильонах на территории железнодорожной пассажирской станции.

В результате принимаемых, совместно с взаимодействующими правоохранительными органами на транспорте, мерах по повышению защищенности объектов железнодорожного транспорта, расположенных на территории Свердловской области, противоправных вмешательств в деятельность технологического комплекса, в том числе террористического характера, не допущено, однако его постоянная доступность и открытость требует и постоянного поиска новых подходов к развитию комплексной системы противодействия потенциальным угрозам противоправных вмешательств в деятельность пассажирского транспортного комплекса.

*Чурсина Я. И.  
магистрант 1 курса  
направление подготовки «Экономика»  
Оренбургский филиал  
РЭУ им. Г.В. Плеханова  
Россия, г. Оренбург*

## **ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ЦЕНЗА НА УРОВЕНЬ ОПЛАТЫ ТРУДА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРАН**

*Аннотация.* В работе на основе статистических данных Федеральной службы государственной статистики и отчета «Взгляд на образование 2015. Индикаторы ОЭСР» оценивается взаимосвязь между доходами населения разных стран и уровнем образования. Проведено исследования зависимости размера заработной платы россиян от различных индикаторов.

*Ключевые слова:* доход, заработная плата, уровень образования, человеческий капитал, инвестиции в человеческий капитал.

*Chursina Y.I.  
student  
1st year, "Economics"  
Orenburg Branch of Plekhanov Russian University of Economics  
Orenburg, Russia*

## **ASSESSING THE IMPACT OF EDUCATIONAL QUALIFICATIONS ON WAGES: A COMPARATIVE ANALYSIS OF COUNTRIES**

*Abstract:* In work on the basis of statistical data of Federal Service of State Statistics and the report "Education at a Glance OECD Indicators 2015." evaluated the relationship between the incomes of different countries and levels of education. A study based wage Russians from various indicators.

*Keywords:* income, wages, education, human capital, investment in human capital.

Одним из важнейших источников доходов современного общества является заработная плата, составляя в развитых странах более половины доходов населения. В России основная доля денежных доходов также приходится на заработную плату. Исследования рынка труда, уровня и динамики заработной платы, ее дифференциации являются одной из составляющих при определении благосостояния российского общества.

Заработная плата – это та сумма денег, которую наемный работник получает от работодателя за выполнение конкретной, указанной в должностной инструкции или описанной в устной форме работы [1].

Во все времена ученых и экономистов интересует вопрос зависимости заработной платы от уровня образования. При переходе к рыночной экономике этот вопрос стал волновать не только представителей научной сферы, но экономически активное население. В кризисный период этот

вопрос приобретает ещё большую актуальность. В общем виде основоположник теории человеческого капитала Г. Беккер установил, что с повышением уровня образования увеличиваются доходы собственника человеческого капитала. Эта связь, прежде всего, учёными объясняется логически.

Инвестиции в человеческий капитал (human capital investments) – затраты на здравоохранение, образование, техническое обучение и прочие виды деятельности социального характера, способствующие существенному повышению производительности труда и качества продукции. Затраты, связанные с вложением капитала в образование можно разбить на три группы:

1) прямые затраты (расходы из собственного кармана), включающие плату за обучение, расходы на образование (приобретение учебников), расходы на смену места жительства и поиск работы.

2) упущенный заработок, поскольку в процессе вложения капитала не удается работать в режиме полного рабочего дня.

3) моральный ущерб, поскольку получение образования является процессом трудным и длительным, поиск работы - утомительным и истощающим нервную систему, миграция приводит к расставанию с друзьями [8].

Российский человеческий капитал теряет качество, деградирует, обесценивается и требует повышенных и приоритетных инвестиций. На сегодня недофинансированность расходов по сравнению со средним уровнем стран ОЭСР составляет: в образовании — 1,5–2,0 п. п. ВВП, в здравоохранении — 3–4 п. п. ВВП, в сфере охраны окружающей среды — 0,5–1,0 п. п. ВВП [4].

Следует отметить, что экономике знаний чужд нигилизм в отношении инауки. Однако в настоящее время в вузах России ведется всего 4,5% исследовательских работ, производимых в стране; лишь 19% преподавателей университетов занимаются действительно фундаментальной наукой; меньше 10% вузов имеют исследовательский бюджет, превышающий 50 тыс. рублей в год на одного преподавателя; только 2% старшеклассников рассматривают науку как престижную сферу деятельности (в США - 86%, несмотря на то, что эта сфера не самая высокооплачиваемая) [2]. Зарботная плата учёных за рубежом все еще остаётся почти в десять раз выше заработной платы исследователей того же уровня в России. Так, на работу одного ученого мир тратит 150,3 тыс. долларов в год, на одного ученого россиянина - лишь 29,1 тыс. долларов. Значительная часть выпускников российских естественно-научных и технических вузов, обучившись на родине, продолжают учебу за рубежом на магистерских курсах и не возвращаются в Россию (только в США их доля достигает 77%). Вузы выпускают большое число студентов, но отечественные

высокотехнологичные производства простаивают, поэтому институты и университеты фактически работают на экспорт [3].

Условиями роста национального человеческого капитала являются также прекращение оттока лучших специалистов за рубеж и приезд их в Россию из других стран. Т.е. смена оттока человеческого капитала на его приток. И что особо важно - подавление коррупции и хотя бы до средних мировых уровней. В стране с высокой коррупцией человеческий капитал не востребован, а конкурентоспособные специалисты уезжают из страны. Конкурентоспособные знания и инновации не производятся и их подменяют ложные знания и инновации и компиляции. Обесценивание российского человеческого капитала связано с проблемами в сфере высшего образования. Основными проблемами высшего образования являются: его низкое качество; чрезмерно завышенная общая численность студентов и выпускников; несоответствие их специальностей потребностям экономики; низкое качество выпускников на коммерческой основе. Сегодня в стране выпускается огромное число экономистов, юристов, психологов, которые остаются без работы по специальности, но экономике не хватает специалистов со средним профессиональным образованием и квалифицированных рабочих [4].

Каждые два года государственная служба статистики проводит выборочное обследование по форме № 57-Т. Оценка среднесписочной численности работников организаций, обследованных по видам экономической деятельности за октябрь 2015 года составила 27,5 миллиона человек. Результаты выборочного обследования распространены на генеральную совокупность объектов статистического наблюдения [5,6].

Согласно результатам исследования, в 2013 году работники, имеющие высшее образование, имели самую высокую заработную плату. Она была примерно в 1,6 раз больше, чем у сотрудников, имеющих среднее и начальное профессиональное образование. Также она была больше в 1,67, 1,77 и в 1,93 раза больше, чем у работников, имеющих среднее (полное) общее, основное общее и не имеющих основного общего образования соответственно. Данные тенденции имеют место и в 2015 году.

В абсолютном выражении заработная плата работников, имеющих высшее образование возросла в наибольшей степени. Тем не менее наибольший темп прироста равный 20% показала заработная плата работников, не имеющих основного общего образования. Заработная плата работников с начальным профессиональным образованием в 2013 и в 2015 году была выше заработной платы работников со средним профессиональным образованием (рисунок 1).

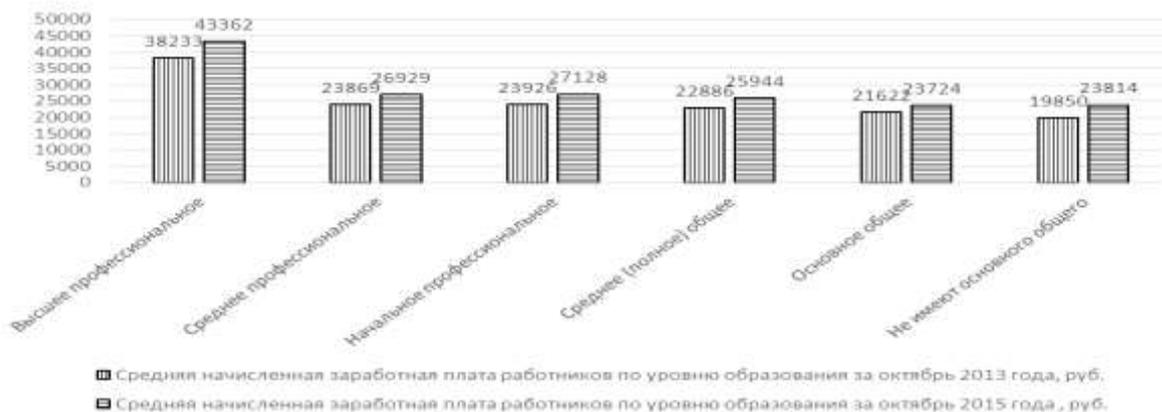


Рисунок 1 - Средняя начисленная заработная плата работников по уровню образования

Согласно данным отчета «Взгляд на образование 2015. Индикаторы ОЭСР» (Education at a Glance 2015), опубликованного организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) люди, имеющие высшее образование намного реже оказываются в низко оплачиваемых категориях работников, чем люди, имеющие образование ниже среднего [9].



Рисунок 2 - Относительные доходы работников по уровню образования (среднее образование = 100%)

Из рисунка 2 видно, что в Дании и Великобритании работники, имеющие высшее образование, зарабатывают в 1,3 раз больше, чем работники, имеющие среднее образование. В Чехии и США работники с высшим образованием зарабатывают 1,75 раз больше, чем работники со средним образованием. В Израиле, Южной Корее и Новой Зеландии работники с высшим образованием получают больше в 1,63, 1,45 и 1,39 раз больше, чем со средним образованием.

Работники, закончившие сокращенные циклы обучения в ВУЗах, во всех странах получают примерно в 1,17 раз больше, чем работники, имеющие среднее образование.

У работников, имеющих образование ниже среднего, в разных странах заработная плата колеблется от 71% до 92% от заработной платы работников со средним образованием.

Проведем исследование средней начисленной заработной платы по возрастным группам в России и США.

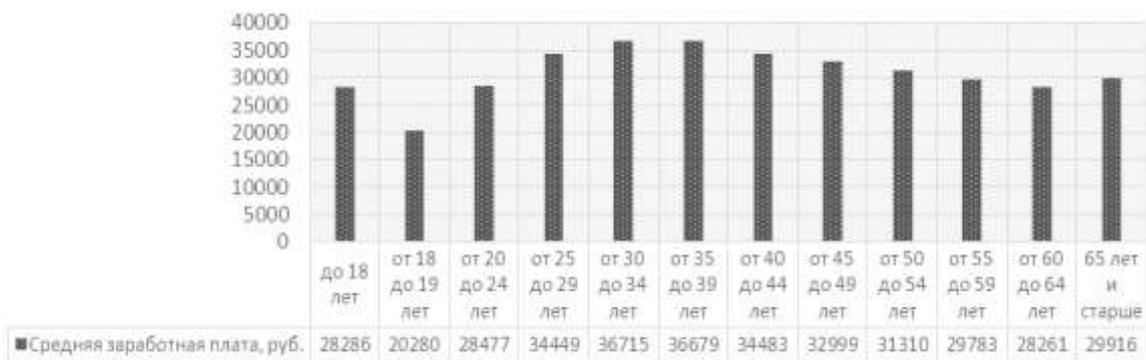


Рисунок 3 - Средняя заработная плата работников по возрастным группам в 2015 г.

Как видно из рисунка 3 максимальный уровень заработной платы у россиян приходится на возраст от 30 до 34 лет, немного отстает заработная плата работников в возрасте от 35 до 39 лет. Минимальный доход приходится на возраст от 18 до 19 лет.

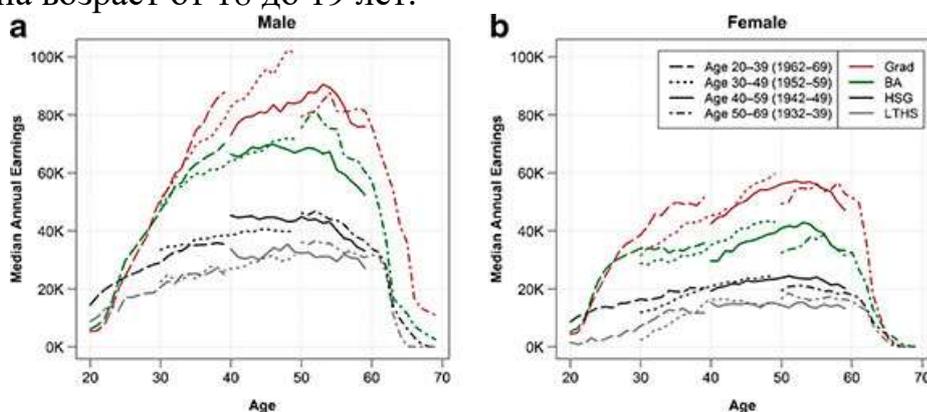


Рисунок 4 - Среднегодовые доходы на протяжении жизни в зависимости от уровня образования и пола респондента (а - мужчины; б - женщины). Уровни образования: красный - полное высшее; зеленый - бакалавры; черный - высшая школа / колледж; серый - все уровни ниже колледжа [10].

Согласно исследованию, проведенному Кристофером Тамборини, Чан-Ван Кимом и Артуром Сакамото (рисунок 4), наибольший уровень заработной платы приходится на возраст 50-60 лет [10].

Эксперты ВЦИОМ объяснили это явление тем, что на Западе и в развитых странах хорошо работает теория «человеческого капитала», согласно которой чем больше человек вкладывает в образование, тем больше ему платят. Законы накопления человеческого капитала действуют и в России: более образованные и квалифицированные специалисты и у нас имеют большие шансы получить престижную и высокооплачиваемую работу, но поскольку в 1990-е годы значительная часть человеческого капитала обесценилась, это накопление началось фактически заново. Поэтому, если в развитых странах самыми «капитализированными» на рынке труда сегодня являются представители старшего поколения, то в

России – работники в возрасте 30-35 лет. Можно предположить, что «нормальная» картина восстановится примерно через четверть века — когда нынешние 35-летние сами достигнут предпенсионного возраста [7].

В целом, можно заключить, что сложившаяся в России модель рыночной экономики не всегда обуславливает взаимосвязь между уровнем образования и доходами населения.

#### **Использованные источники:**

1. Абдулгамидова Д.А. Заработная плата как ключевой аспект современного рынка труда // Теория и практика общественного развития. – 2015. - №4. – С.73-75.
2. Варавва М.Ю. Наука и инновации: состояние и проблемы в условиях формирования в России экономики знаний//Журнал Экономической Теории. 2014. № 2. с. 80.
3. Варавва М.Ю. Интеллектуальная миграция: масштабы и угрозы для экономики России/ Декабрьские научные чтения (Оренбург, 12 декабря 2014 г.)/ сборник статей. - Оренбург.: Издательство ОГИМ, 2015, с. 10-13.
4. Корчагин Ю. Российский человеческий капитал теряет качество, деградирует, обесценивается и требует повышенных и приоритетных инвестиций, <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=66>
5. Сведения о заработной плате работников организаций по категориям персонала и профессиональным группам работников за октябрь 2013 г.: стат. бюл. / Росстат, 2013. – 174 с.
6. Сведения о заработной плате работников организаций по категориям персонала и профессиональным группам работников за октябрь 2015 г.: стат. бюл. / Росстат, 2015. – 160 с.
7. Строганов Р. Некоторые особенности «накопления человеческого капитала» в современной России, <http://wciom.ru/>
8. Шваков Е.Е., Швакова О.Н., Экономика труда. Учебно-методическое пособие - Горно-Алтайск, 2005 г. - 124 с.
9. OECD (2015), Education at a Glance 2015: OECD Indicators, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2015-en>.
10. Tamborini, C. R., Kim, C., & Sakamoto, A. (2015). Education and Lifetime Earnings in the United States. Demography, 52(4), 1383-1407. <http://doi.org/10.1007/s13524-015-0407-0>.

*Шайбакова И.И.  
студент 2 курса  
экономический факультет  
Минеева В.М., к.э.н.  
доцент*

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный  
аграрный университет»  
Россия, г. Уфа*

## **ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ И ВЫЧЕТОВ ПО НДФЛ В 2016 ГОДУ**

Ключевые слова: налоговые льготы, вычеты, НДФЛ, налоговая база, налоговый период.

Аннотация: данная статья посвящена изучению особенностей налоговых льгот, а также налоговых вычетов по НДФЛ в 2016 году.

Каждый работающий человек должен уплачивать НДФЛ, который рассчитывается как 13% от заработной платы. При этом существуют определенные льготы по НДФЛ в 2016 году, с помощью которых можно существенно снизить налог. Эти льготы дополнительно выражаются в виде налоговых вычетов, которые возвращаются налогоплательщику.

Не все люди имеют право получать налоговые вычеты, поскольку только некоторых категории граждан могут получать их. К ним относятся люди, которые приобрели или построили недвижимость, которые потратили денежные средства на собственное обучение в вузе или на обучение своих детей, а также на лечение. Также сюда относятся люди, которые являются участниками каких-либо военных действий или родители-одиночки, а также сюда относятся много других категорий населения [4].

Налоговые льготы по НДФЛ являются довольно многочисленными. Например, не уплачивают НДФЛ люди, которые получили грант от Президента России или же безработные граждане, которые получают от государства определенные денежные средства в виде безвозмездной финансовой помощи. Если многодетная семья покупает землю, находящуюся в собственности государства или муниципальных органов, то она не должна уплачивать за эту покупку налог. Также льготы по НДФЛ в 2016 имеют фермеры, которые получили субсидии от государства. Если работодатель оплачивает лечение своего работника, то эти средства не облагаются налогом. Одновременно с этим, если социально незащищенные граждане получают денежные подарки, размер которых является небольшим, то эти суммы не облагаются налогом [2].

Налоговые вычеты по НДФЛ бывают следующих видов:

- стандартный;
- имущественный;
- социальный;

- профессиональный;

Рассмотрим более подробно каждый вид налогового вычета.

1. Стандартные налоговые вычеты предоставляются налогоплательщикам ежемесячно. На стандартные вычеты уменьшаются доходы, облагаемые по ставке 13 % ст. (3, ст.218 НК РФ) [3].

Стандартный налоговый вычет на ребенка могут получить:

- налогоплательщики, на обеспечении которых находится ребенок, не достигший совершеннолетия;
- налогоплательщики, которые являются приемными родителями либо же опекунами.

Налоговый вычет на ребенка государство предоставляет вне зависимости от того, получал ли налогоплательщик другие виды вычетов:

- Налоговый вычет на первого или второго ребенка составляет 1400 рублей;
- Налоговый вычет на третьего и последующего составляет уже 3000 рублей.

Получить налоговый вычет можно в том случае, если ребенок налогоплательщика не достиг совершеннолетия (т.е. 18 лет) или же если он находится на очной форме обучения (до 24 лет).

Еще один важный критерий - размер получаемого физическим лицом дохода, который исчисляется нарастающим итогом, начиная с первого месяца налогового периода. Законом установлена планка в 280 000 руб., поэтому с месяца, в котором доходы работника превысят эту сумму, налоговый вычет применяться не будет.

2. Имущественные налоговые вычеты предоставляются физическим лицам при продаже и при приобретении имущества (3, ст. 220 НК РФ).

Получить вычет можно только в том случае, если в договоре купли-продажи будет указано, что гражданин приобрел себе недостроенный дом либо квартиру без отделки. Если налогоплательщик приобрел себе земельный участок, то получить налоговый вычет он сможет тогда, когда у него будет на руках документ, подтверждающий право собственности. При этом на этом жилом участке обязательно должен находиться дом.

Максимальный вычет составляет 2 млн. руб., а получить его можно даже тогда, когда квартира или дом приобретались в ипотеку. При этом при расчете суммы вычета не причисляются к общей сумме проценты, уплачиваемые по кредиту. Получить имущественный налоговый вычет можно только один раз в жизни.

**3. Социальные вычеты.** Данные вычеты могут быть предоставлены физическому лицу только в том случае, если у него имеются соответствующие социальные затраты. К ним относятся всевозможные благотворительные пожертвования или расходы, связанные с лечением или обучением. Сюда же относятся затраты, направленные на обязательное или добровольное страхование.

**4. Профессиональные вычеты.** Данные вычеты считаются наиболее сложно получаемыми. Их могут получать только ИП, которые имеют расходы, связанные с получением дохода, однако все эти расходы должны быть строго официальными, а также должны быть подтверждены документами. Право на получение таких вычетов имеют не только ИП, но и люди, деятельность которых связана с частной практикой, а также люди, имеющие право на различные виды вознаграждений или осуществляющие работы по гражданско-правовому договору [5].

Налоговой базой по НДФЛ признаются все доходы налогоплательщика, как в денежной, так и натуральной форме, а также доходы в виде материальной выгоды. При этом для доходов в натуральной форме налоговая база определяется исходя из рыночных цен.

Налоговым периодом по НДФЛ является календарный год. В перечень доходов, не подлежащих обложению НДФЛ, в частности, включаются государственные пособия, за исключением пособий по временной нетрудоспособности (в т.ч. пособие по уходу за больным ребенком), государственные пенсии, компенсационные выплаты в пределах установленных норм и ряд других доходов.

#### **Использованные источники:**

1. Габдрахимов Р.Р., Минеева В.М. Проблемы и перспективы развития налогообложения организаций в РФ [Текст]: статья/ Габдрахимов Р.Р., В.М. Минеева.- Уфа: Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2015.-111с.
2. Максютова Р.И., Минеева В.М.- Уфа: Эффективность обеспечения уплаты налогов в РФ [Текст]: статья / Максютова Р.И, В.М.Минеева. -Уфа: Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна" ,2014.-169 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая : от 31 июля 1998 г. № 146–ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 16.07.1998 : одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 г. : (ред. от 15.02.2016) : (с изм. и доп., вступающими в силу с 15.03.2016) // СПС «Консультант Плюс».
4. Налоговое право: учебник/ Под ред.С.Г. Пепеляева. - М.:Юристь, 2014.- 591 с.
5. Соловьева Н.А. Налоговые вычеты и налоговые льготы: проблемы соотношения и законодательного закрепления: монография - М.: КНОРУС, 2015.-238 с.
6. Калаков Р. Н. О налоговых льготах и преференциях // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

*Шайкина Ю.И.*  
*магистрант 2-го курса*  
*кафедра менеджмента и инновационных технологий*  
*Скорород О.И.*  
*магистрант 2-го курса*  
*кафедра менеджмента и инновационных технологий*  
*ИТА ИУЭС «Южный Федеральний Университет»*  
*Россия, г. Таганрог*

## **МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В ИНТЕРЕСАХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье рассмотрен человеческий капитал как основополагающий фактор развития промышленного предприятия. Раскрывается специфика построения системы управления человеческим капиталом предприятия с выделением основных структурных элементов: проекта, объекта, процесса, среды. Приводится описание модели управления человеческим капиталом с учетом входящих параметров, результатов управления человеческим капиталом и перечислением основных методов его оценки.*

*Ключевые слова: конкурентоспособность промышленного предприятия, человеческий капитал, система управления человеческим капиталом, методы оценки человеческого капитала.*

Экономическое развитие и тесная взаимосвязь личных, корпоративных и общественных экономических интересов обуславливают необходимость ускоренного развития человеческого капитала как основного фактора развития современных производственных отношений. Наибольший вклад в конкурентоспособное развитие нашей страны вносят промышленные предприятия, в связи, с чем развитие человеческого капитала этих хозяйствующих субъектов приобретает особое значение. Современное производство характеризуется все большей интеллектуализацией, требующей наличия специфических качеств и свойств работников таких предприятий.

Человеческий капитал современных промышленных предприятий имеет двойственную структуру. С одной стороны, он выступает как накопленный запас знаний, умений, навыков и опыта, эффективно используемый для повышения конкурентоспособности. С другой стороны человеческий капитал представляет собой совокупность капитальных активов, созданных в результате применения отдельных элементов человеческого капитала индивидов (труда, интеллекта и т.п.). В целом, структуру человеческого капитала промышленного предприятия можно представить следующим образом, разделив его на два составных элемента – неотчуждаемые знания, умения, навыки и отчуждаемые активы (рис.1).

Такой подход к структурированию человеческого капитала позволяет учесть как индивидуальные особенности личности (индивидуальный

человеческий капитал), так и признанные знания, составляющие реальные активы промышленного предприятия (корпоративный человеческий капитал), что является оптимальным в интересах конкурентоспособного развития предприятия.



Рисунок 1.- Структура человеческого капитала промышленного предприятия

В структуре человеческого капитала промышленного предприятия главную роль играют признанные активы индивидуального человеческого капитала (профессиональные знания, авторские свидетельства, патенты, ноу-хау и др.), фирменные нематериальные активы (торговые марки, товарные знаки, коммерческие тайны и т.п.), организационный капитал (системы и способы управления фирмой), инфраструктурный капитал (набор внутренних бизнес-процессов), бренд-капитал (наличие и ценность партнерских связей) и социальный капитал (имидж и доверие общества к фирме) [1]. Процесс накопления указанных видов капитала во многом определяется сложившейся системой управления человеческим капиталом промышленного предприятия. Каждый из элементов системы управления человеческим капиталом работников является определяющим при моделировании процесса управления данным видом капитала предприятия (рис.2). При построении системы управления человеческим капиталом необходимо учитывать не только внутрипроизводственные процессы, но и результаты управления данным видом капитала. Так, в процессе деятельности предпринимательской структуры руководители, принятые из внешних и внутренних источников, повышают уровень квалификации, профессионализма, компетентности. Вырабатываются определенный стиль управления, методы и подходы к управлению человеческим капиталом, что, в свою очередь, способствует формированию корпоративной культуры, мотивации сотрудников, сплоченности коллектива, согласование с целями

организации [2]. Все это в совокупности составляет переменные, или результаты управления человеческим капиталом.



Рисунок 2. – Модель управления человеческим капиталом промышленного предприятия

Особенностью модели управления человеческим капиталом является то, что на формирование отчуждаемого и неотчуждаемого человеческого капитала будут воздействовать не только внутрипроизводственные процессы, но и внешняя среда в совокупности инновационных преобразований в обществе, государственной политики, уровня конкурентоспособного развития производства и т.п. Грамотно построенная система управления человеческим капиталом позволит повысить отдачу от его использования в виде прироста рыночной стоимости предприятия за счет его нематериальных активов, что в конечном счете способствует его конкурентоспособному развитию. Поэтому важно провести точную оценку

человеческого капитала. В этих целях можно применять следующие методы [3]:

- оценка производственных человеческим капиталом (индивидуумом) доходов (экономическая оценка);
- количественная оценка приобретенных человеком запаса знаний, навыков, способностей;
- профессиональные навыки (специфический человеческий капитал) – количественная оценка;
- по способу инвестирования в индивидуальный человеческий капитал (экономическая оценка);
- оценка человеческого капитала на микро- и макроуровнях;
- интегральная оценка человеческого капитала, включающая как натуральные, так и стоимостные показатели оценки человеческого капитала;
- матрица социальных счетов – макроэкономическая оценка человеческого капитала;
- ценовая оценка человеческого капитала по объему инвестиций и отражение суммарной стоимости в валюте в балансе предприятия – экономическая оценка.

Все же у данного метода существуют недостатки, среди которых сложность разработки ключевых показателей оценки, возможность применения методики для оценки человеческого капитала персонала в целом, а не той его части, которая реально участвует в создании нематериальных активов предприятия, сложность в оценке будущего вклада работника в результате деятельности предприятия и др.

Решением проблемы формирования эффективной системы управления человеческим капиталом предприятия, на наш взгляд, является проведение своевременной качественной и полной его оценки и разработка рекомендаций по его расширенному воспроизводству. В целом, необходимо отметить, что управление человеческим капиталом промышленного предприятия будет эффективным только в том случае, когда все элементы системы управления будут согласованы между собой и подчинены миссии функционирования, направленное на конкурентоспособное развитие.

#### **Использованные источники:**

1. Лукьянчикова, Т.Д. Человеческий капитал: основа и источник достойных доходов населения. монография. / Т.Л. Лукьянчикова. Орел: Издатель А.Воробьев, 2011.- 356 с.
2. Новаковская, О.А. Управление человеческими ресурсами в неустойчивых деловых организациях. / Н.Г. Солодова, С.Ф. Зубарев, И.А. Шаралдаева и др. Под редакцией О.А. Новаковской. Улан-Удэ. Издательство ВСГТУ, 2009.- 536 с.

3. Чеботарев, Н.Ф. Оценка конкурентоспособности предприятия: человеческий капитал. / Н.Ф. Чеботарев. Аудит и финансовый анализ. 2007. №4. С. 262-272.
4. Терентьева, Т.А. Подбор персонала: практические инструменты и приемы. / Т.А. Терентьева. Эксмо. 2010. 400 с.
5. Смирнов, В.Т. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография. / В.Т. Смирнов, И.В. Сошников, В.И. Романчин и др. ЧЛ-М.: Машиностроение-1. 2009. 324 с.

*Шапошникова В.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Теоретической и прикладной  
экономики, финансов и кредита»  
Костромской государственной технологической университет  
КГТУ  
Россия, г. Кострома  
Шапошникова И.В., к.техн.н.  
доцент  
кафедра «Высшей математики»  
Сургутский государственный университет  
СурГУ  
Россия, г. Сургут*

### **СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ТРУДОВОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ**

*Статья посвящена вопросу дискриминации на рынке труда. Определены несколько видов трудовой дискриминации, выделяемые современной экономической наукой. С целью изучения проблемы дискриминации были проведены исследования, результаты которого представлены в статье. Интернет-опрос, проведенный среди молодых людей в возрасте от 18 до 25 лет, которые на данный момент являются студентами или «вчерашними выпускниками», испытывающими трудности при устройстве на работу, показал, что проблема дискриминации для этой категории работников достаточно актуальна.*

*Трудовая дискриминация, трудовые отношения, профессиональная сегрегация, заработная плата, трудовой стаж.*

*The article deals with the question of discrimination in the labor market. Identified several types of employment discrimination allocated modern economic science. In order to study the problem of discrimination studies have been conducted, the results of which are presented in the article. Internet survey conducted among young people aged 18 to 25 who currently are students or "recent graduates" who have difficulty in getting a job, has shown that the problem of discrimination is relevant enough for this category of workers.*

*Employment discrimination, labor relations, occupational segregation, salary, length of employment.*

Право на труд – одно из основополагающих прав человека, и значение трудовой деятельности с целью обеспечения своих потребностей неоспоримо. Однако бесспорной значимости данного права недостаточно для предотвращения его ограничений. Дискриминация на рынке труда явление достаточно распространенное. Ее можно определить как неравные возможности работников, обладающих равной продуктивностью, или неодинаковое к ним отношение со стороны работодателей, общества, государства.

В современных российских условиях ежедневно происходят случаи дискриминации в трудовых отношениях по совершенно разным основаниям, и, что самое главное, данное поведение работодателей стало вполне привычно для работников. Так, судебная практика по указанной проблематике не обширна, что не является свидетельством отсутствия проблемы, а скорее иллюстрирует незнание работников своих прав и обязанностей и их нежелание инициировать трудовые споры. Проблемы обеспечения равного доступа к труду и равноценная оплата за него остается одной из самых острых социальных проблем внутригосударственного и мирового масштаба. Трудовая дискриминация – недопустимое явление, которому надо противостоять [1].

В настоящее время дискриминация – одно из самых распространенных нарушений прав человека, которое встречается почти во всех сферах жизнедеятельности общества. В широком смысле, дискриминация – это лишение или ограничение прав человека по какому-либо признаку/мотиву. В правовой литературе выделяют различные виды дискриминации в зависимости от сферы, в которой она встречается [1].

Проблема дискриминации в трудовых отношениях имеет мировые масштабы и встречается во всех государствах. В свете этого особое значение приобретает ее регламентация международными нормативно-правовыми актами. Напомним, что ст.17 Конституции Российской Федерации признает и гарантирует права и свободы человека и гражданина согласно общепризнанным принципам и нормам международного права, в которых провозглашено и право человека на труд[1].

Дискриминация на рынке труда давно является объектом пристального внимания. Создано немало теорий и моделей, объясняющих причины её появления и существования. Современная экономика труда выделяет несколько видов трудовой дискриминации:

1. Дискриминация в заработной плате одних работников или групп работников по сравнению с другими. В экономике любой страны сотрудники, обладающие равной квалификацией и стажем, нередко получают разную зарплату за выполнение одной и той же работы в одной и той же отрасли или даже организации. Существуют традиционные наиболее

дискриминируемые по уровню зарплаты группы работников: женщины по сравнению с мужчинами, негры по сравнению с белыми и местные жители по сравнению с приезжими.

2. Работодатели проявляют дискриминационный подход при найме на работу, увольнении с работы. Подобной дискриминации, помимо вышеназванных групп, обычно подвержены люди, освобожденные из мест лишения свободы заключенные, инвалиды, неквалифицированная молодежь. Их последними принимают на работу и первыми увольняют. Неравные возможности при трудоустройстве могут возникнуть в связи с возрастом работника, расовой и этнической принадлежностью.

3. Дискриминация может проявляться при продвижении по службе тех, кто уже работает в организации. Подобной дискриминации чаще подвергаются женщины, иммигранты, национальные меньшинства. Таким сложнее сделать карьеру, их неохотно продвигают по служебной лестнице, назначают на ответственные должности.

4. Возможна профессиональная сегрегация, проявляется в устойчивом разделении профессий и должностей между разными группами работников. Так, существуют традиционные мужские и женские профессии. Профессиональная сегрегация наблюдается при разделении профессий между местными и приезжими работниками.

5. В современном мире не часто встречается формальное ограничение доступа человека к образованию по причине иностранного гражданства, незнания государственного языка и других. Однако человеку, родившемуся в бедной семье, может просто не хватить денег для продолжения обучения. Иммигрантам вообще приходится нелегко: и заработки у них ниже, и инвестировать в образование им сложнее. Статистические данные показывают, что во многих странах уровень образования у женщин ниже, чем у мужчин [3].

К числу других форм дискриминации, вызывающих озабоченность Международной Организации Труда, относится возраст, ограниченная трудоспособность (инвалидность), заболевание ВИЧ/ СПИДом и сексуальная ориентация [3].

В законодательстве большинства стран существуют положения, обязывающие нанимателя в обязательном порядке принимать на работу, в пределах установленных норм, определенные категории трудящихся. В ряде случаев круг таких лиц довольно широк. Так, в Италии к ним относятся инвалиды войны и труда, слепые, глухонемые, сироты и вдовы лиц, погибших на войне или в результате производственной травмы, больные туберкулезом. Эти категории в целом должны составлять, согласно закону, до 15% общей численности персонала предприятия [2].

Можно по-разному относиться к этому явлению. Подобное положение, если оно закреплено в законодательстве, на государственном уровне защищает интересы меньшинства за счет интересов большинства.

Работодателю не выгодно, например, брать на работу инвалидов, но он обязан. Жесткая регламентация приема на работу установленного количества лиц определенной категории не позволяет работодателю того работника, который бы подошел ему по профессиональным качествам. Получается, что закон опять ущемляет интересы: теперь ущемляются интересы и работника, который, к примеру, не является инвалидом и интересы самого работодателя [2].

В ходе написания статьи был проведен интернет-опрос среди молодых людей в возрасте от 18 до 25 лет (всего приняло участие 66 человек). В данную возрастную категорию вошли те, кто на данный момент являются студентами, а так же «вчерашние выпускники», которые столкнулись с трудностями поиска постоянной работы. Во время обучения многие из них уже получили первый опыт работы, пусть не на постоянной основе.

Отвечая на вопрос: «Сталкивались ли Вы или кто-то из Ваших родственников/близких знакомых с дискриминацией при приеме на работу?» большинство респондентов (65%) выбрали ответ «нет» (рис. 1).

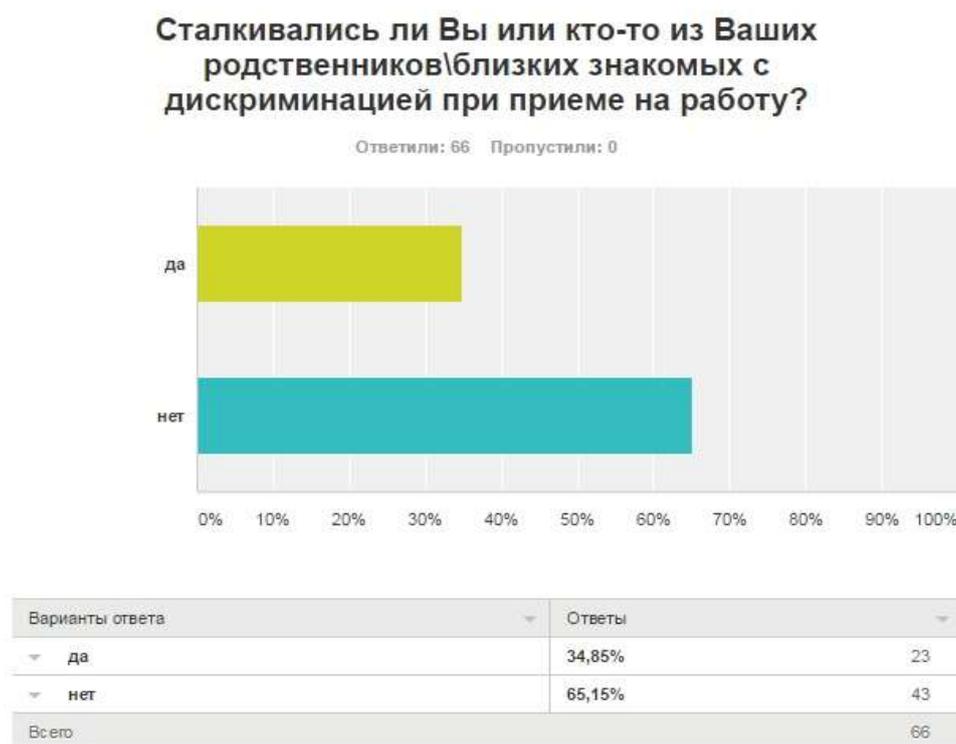


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос о наличия дискриминации при приеме на работу

Это свидетельствует о том, что респонденты могут не обладать достаточно большим трудовым стажем, чтобы адекватно оценить масштаб данной проблемы. Однако, мы видим, что ответ «да» имеет значительную долю – 34 %. Следовательно, можно говорить о наличии такой проблемы в значительной мере.

Следующий вопрос, который был задан, звучал так: «Как Вы думаете, насколько часто приходится сталкиваться с таким явлением, как дискриминация в трудовой сфере?» (рис. 2). Ответы на него распределились полярным образом. Практически равные доли получили ответы «это очень распространенное явление» – 49% и ответ «есть, но редко проявляется» – 50%. То есть, нет четкого понимания общего масштаба распространения проблемы. Никто из респондентов не мог отметить, что данная проблема отсутствует. Следовательно, респонденты осознают присутствие дискриминации в трудовой сфере, но не могут оценить, насколько она весома.

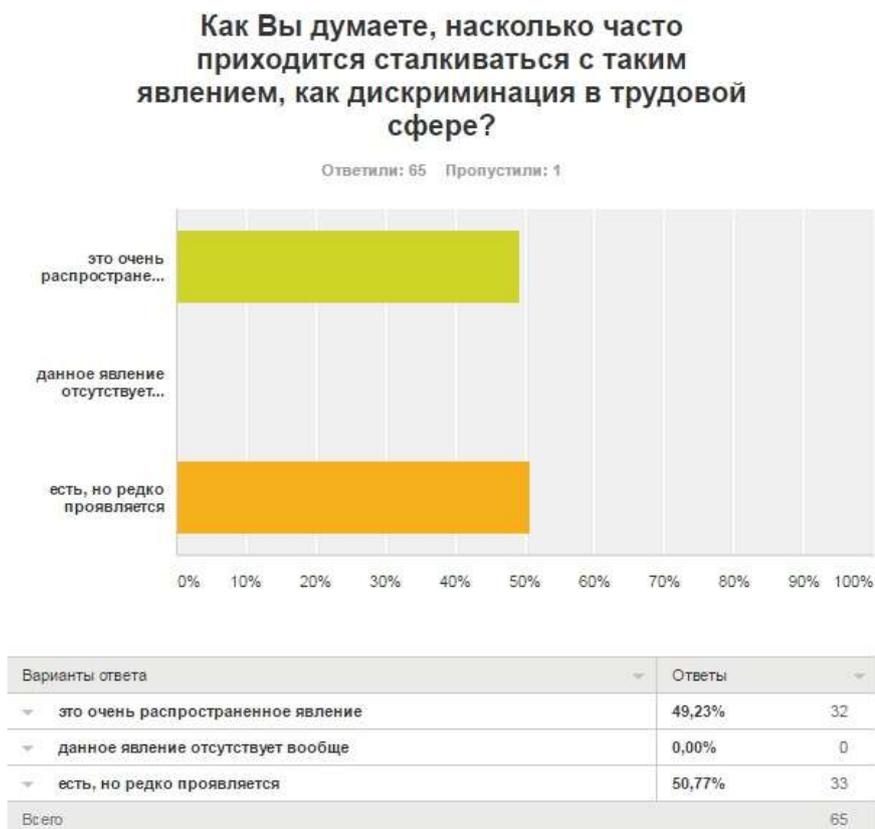


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос о частоте распространения дискриминации в трудовой сфере в целом

В третьем вопросе требовалось оценить степень распространенности категорий дискриминации, которые определяют выбор работодателя при приеме на работу того или иного работника (1 – не распространена, 5 – очень распространена). Максимальное распространение получил ответ «по стажу», который имеет в целом оценку 4. На втором месте оказался ответ дискриминация «по квалификации» - 3,58, на третьем – «по возрасту». Следует заметить, что 1 ответ очень близок к максимальной оценке, что говорит о значительной проблеме. Действительно, после окончания высшего учебного заведения большинство выпускников желая получить то или иное рабочее место, получают отказ из-за отсутствия стажа работы. Здесь

возникает новая проблема: урегулирование интересов работодателя и молодого специалиста. К этому вопросу респонденты дают интересные комментарии, дополняя возможные категории: по телосложению, по беременности, по расовой принадлежности, по сексуальной ориентации. Это указывает на необходимость более детального обращения внимания на признаки, по которым работодатель может отказать потенциальному сотруднику.

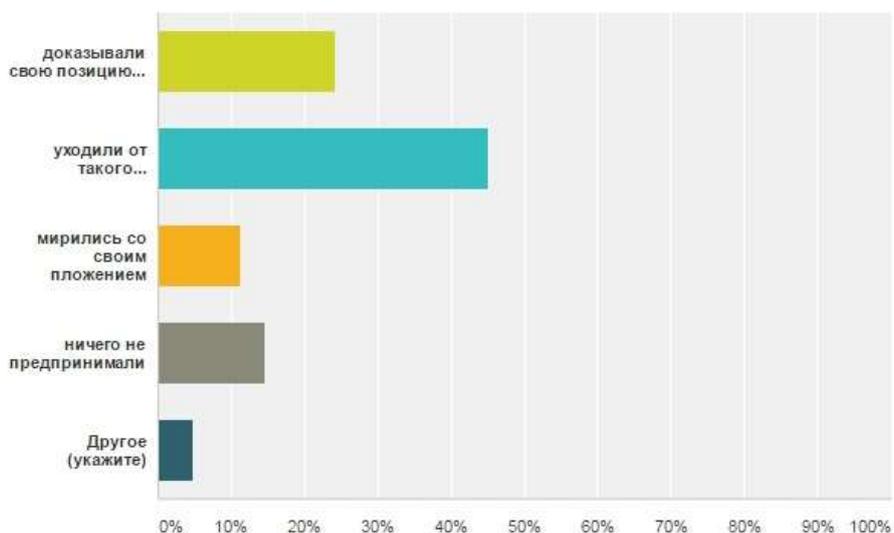
	1	2	3	4	5	Всего	Средневзвешенное значение
по полу	18,03% 11	16,39% 10	29,51% 18	19,67% 12	16,39% 10	61	3,00
по возрасту	4,76% 3	11,11% 7	28,57% 18	26,98% 17	28,57% 18	63	3,63
по стажу	6,45% 4	3,23% 2	12,90% 8	29,03% 18	48,39% 30	62	4,10
по квалификации	3,39% 2	16,95% 10	23,73% 14	30,51% 18	25,42% 15	59	3,58
по семейному статусу	23,33% 14	36,67% 22	20,00% 12	10,00% 6	10,00% 6	60	2,47
по вероисповеданию	52,46% 32	24,59% 15	16,39% 10	0,00% 0	6,56% 4	61	1,84
по национальности	19,05% 12	25,40% 16	36,51% 23	11,11% 7	7,94% 5	63	2,63

Рис. 3. Распределение оценок категорий, по которым может производиться дискриминация в сфере труда

В следующем вопросе респондентам необходимо было ответить: «как поступать в ситуации, если в отношении них или кого-то из близких проявлялись признаки дискриминации» (рис. 4). Большинство, а именно 45%, выбрали - «просто сменить работодателя». Отрадно заметить, что 24% все-таки самостоятельно отстаивали свои права, подкрепляя позицию положениями нормативно-правовых актов. Это указывает на проблемы недостаточности правовой грамотности в сфере трудовых отношений.

**Если Вам или кому-то из родственников \ знакомых пришлось столкнуться с дискриминацией в трудовой сфере, как преодолели данную ситуацию?**

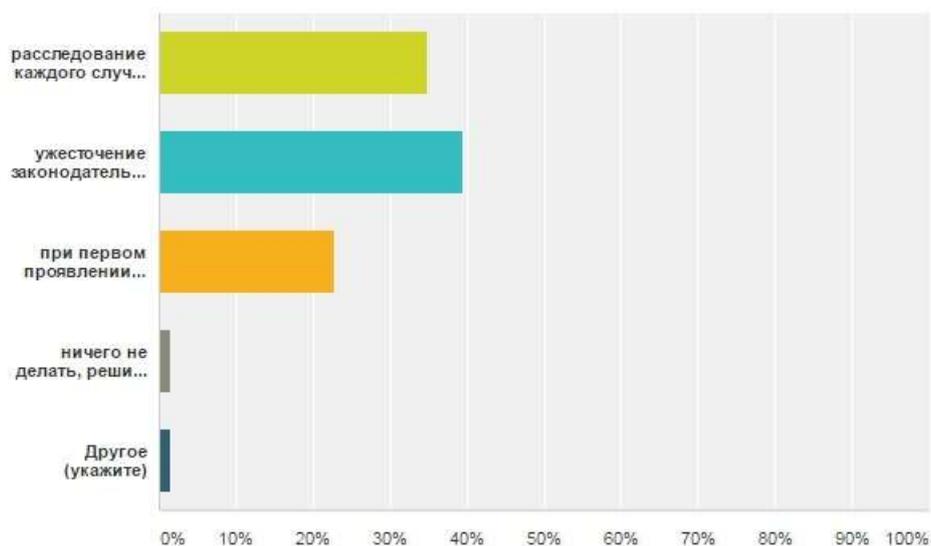
Ответили: 62 Пропустили: 4



**Рис. 4. Распределение ответов на вопрос о возможных путях преодоления дискриминации**

**Какой на Ваш взгляд наиболее эффективный способ борьбы с дискриминацией в трудовой сфере?**

Ответили: 66 Пропустили: 0



**Рис. 5. Распределение ответов на вопрос о мерах борьбы с дискриминацией**

Самым популярным способом преодоления проблемы, респонденты считают ужесточение законодательства (39%) (рис. 5). Следующим по популярности идет ответ о расследовании каждого случая в индивидуальном порядке. Даже есть те, кто считает, что данную проблему не нужно решать.

Наконец, в качестве наиболее острой проблемой, с которой сталкиваются выпускники вузов – это отсутствие опыта (67%) и маленькая зарплата (18%) (рис. 6).

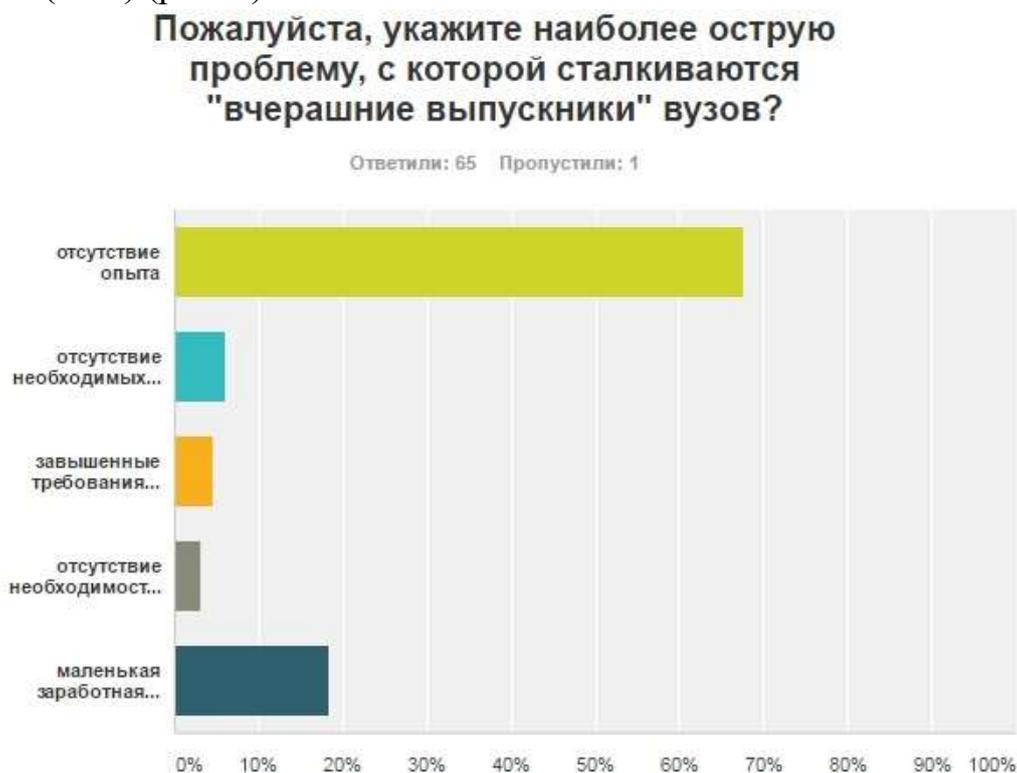


Рис. 6. Распределение ответов на вопрос об остро стоящих проблемах, с которыми сталкиваются выпускники.

Кроме этого в отдельной студенческой группе было проведено тестирование по методу консалтинговой группы «Руна» для определения мотивирующих факторов, которые двигали бы ими в трудовой деятельности. Тест состоял из 10 вопросов, в которых предлагалось проранжировать варианты ответов. В итоге лидирующую позицию занял мотив материального вознаграждения. Меньше всего - мотив идеи достижения целей совместно с компанией, а так же деятельность ради получения удовольствия от процесса. Это можно объяснить тем, что молодые люди пока не имеют достаточной опоры, поэтому материальные достижения становятся на первый план.

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что проблема дискриминации в сфере труда имеет гораздо больший масштаб и проявление. Она возникает не только при приеме на работу, но и непосредственно в трудовом процессе. Окончательно сложившегося мнения о том, насколько дискриминация распространена, нет. Наилучшим способом борьбы с данным явлением молодые люди видят ужесточение законодательства.

### **Использованные источники:**

1. Дискриминация работников [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://prom-nadzor.ru/content/diskriminaciya-rabotnikov>. Дата обращения: 27.04.2016.
2. Дискриминация работников на рынке труда [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://referatwork.ru/refs/source/ref-37400.html>. Дата обращения: 27.04.2016.
3. Дискриминация в сфере труда [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://revolution.allbest.ru/law/00261252\\_0.html](http://revolution.allbest.ru/law/00261252_0.html). Дата обращения: 27.04.2016.

*Шарафутдинов А.Г., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Бухгалтерский учет, статистика  
и информационные системы в экономике»*

*Башкирский государственный аграрный университет*

*Габдуллина Д.Д.*

*студент 3 курса*

*факультет «Экономический»*

*Россия, г. Уфа*

### **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ**

*В статье рассматривается современное состояние рынка информационных ресурсов. Дается понятие информационному рынку, раскрыты его составляющие.*

*Ключевые слова: информационный рынок, информационные ресурсы, экономика, современное состояние.*

Информационные ресурсы и технологии в последнее время стали неотъемлемой составляющей экономики, однако бытует мнение, что российский ИТ-рынок, несмотря на его многолетнюю историю, в действительности еще не развит [3, с. 46].

Рынок информационных ресурсов – это совокупность экономических, правовых и организационных взаимоотношений в сфере торговли, разработанными информативной промышленностью. Как и на других рынках, на нем присутствуют товары и услуги, ценовая политика, спрос и предложение.

Компонентами информационного рынка являются: аппаратно-программные ресурсы, технологии переработки информации, товары информационной индустрии, поставщики и потребители, нормативно-правовая база и справочно - навигационные ресурсы [2, с. 8].

Современное состояние информационных систем характеризуется:

1) наличием большого количества промышленно функционирующих баз данных большого объема, содержащих информацию практически по всем видам деятельности общества;

2) созданием технологий, обеспечивающих интерактивный доступ массового пользователя к информационным ресурсам

3) расширением функциональных возможностей информационных систем;

4) созданием локальных, многофункциональных проблемно - ориентированных информационных систем различного назначения;

5) включением в информационные системы элементов интеллектуализации интерфейса пользователя с системами, экспертных систем, систем машинного перевода, автоиндексирования и других технологических средств [1, с.85].

Достаточно хорошо известно, что информатизация является одной из тех областей деятельности, которые в настоящее время развиваются наиболее интенсивно. За относительно короткий промежуток времени произошли существенные изменения как в техническом, информационном, программном обеспечении, так и в организации процессов широкомасштабного применения новых информационных технологий в различных отраслях экономики [4, с. 3].

В последние годы с развитием информационно-коммуникационных технологий и сервиса сети Интернет быстро развивается новый сектор экономики, получивший название сетевого.

В России формирование сетевой экономики идет по трем направлениям:

- электронный бизнес;
- банковские и другие расчеты;
- дистанционное обучение и выполнение работ [1, с. 86].

Таким образом, вследствие быстрого формирования информационных систем и ресурсов произошло увеличение сферы их использования. Если ранее информационные ресурсы применялись только для автоматизации бухгалтерского учета, то в настоящее время они применяются практически во всех сферах экономики и управления. Рациональное применение информационных систем и ресурсов способствует разработке наиболее точных прогнозов, и как следствие, получению максимальной эффективности от всех ресурсов и информации компании.

#### **Использованные источники:**

1. Мещихина Е.Д. Информационные системы и технологии в экономике: учебное пособие / Е.Д. Мещихина, О.Е. Иванов.- Йошкар- Ола: МарГТУ, 2012.- 182 с.
2. Ясенев В. Н. Информационные системы и технологии в экономике: учебное пособие / В.Н. Ясенев.- 3-е изд., перераб. и доп.- М.: Юнити-Дана, 2015.- 560 с.
3. Информационные системы в экономике: учебно-методическое пособие / М.В. Ищенко.- Омск: Изд-во ОГУ, 2011.- 132 с.

4. Информационные системы в производстве и экономике: учебное пособие / В.И. Аверченков, Ф.Ю. Лозбинев, А.А. Тищенко.- М.:Флинта, 2011.- 274 с.

*Шарафутдинова Д.М.*

*студентка 1 курса*

*Ширяева Н.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра Ф и К*

*Ульяновский государственный технический университет*

*РФ, г. Ульяновск*

### **ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА**

Что такое финансовая политика? **Финансовая политика** - это совокупность государственных мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и использование для выполнения государством своих функций. Это самостоятельная сфера деятельности государства в области финансовых отношений. Можно рассмотреть несколько содержаний финансовой политики. Содержание финансовой политики достаточно охватывает широкий комплекс мероприятий:

- разработку общей концепции финансовой политики, определение ее основных направлений, целей и главных задач;
- создание адекватного финансового механизма;
- управление финансовой деятельностью государства и других субъектов экономики.

По-нашему мнению, основа финансовой политики – это стратегические направления, определяющие долгосрочную и среднесрочную перспективу использования финансов и предусматривающие решение главных задач, вытекающих из особенностей функционирования экономики и социальной сферы страны. Одновременно с этим государство осуществляет выбор текущих тактических целей и задач использования финансовых отношений. [2]

Так же у финансовой политики стоят некоторые цели: **Во-первых**, выживание предприятия в условиях конкурентной борьбы; избежание банкротства и крупных финансовых неудач; лидерство в борьбе с конкурентами; **во-вторых**, максимизация рыночной стоимости предприятия; устойчивые темпы роста экономического потенциала предприятия; максимизация прибыли и минимизация расходов и др.

Можно выделить ряд типов финансовой политики :

1) Классическая. Являлась основным типом финансовой политики большинства стран до конца 20-х годов XX века. Основывалась на трудах классиков политэкономии А. Смита (1723-1790) и Д. Рикардо (1772-1823) и их последователей. Государство стремилось к уменьшению расходов бюджета, сводившихся в основном к расходам на военные цели, выплату

процентов по государственному долгу и его погашению и управлению. Система налогов (в основном косвенные и имущественные налоги) должна была создать необходимые поступления средств для обеспечения сбалансированного бюджета государства. Система управления финансовой деятельностью была проста и сосредотачивалась, как правило, в одном органе управления - министерстве финансов.

2) Регулирующая. Получила развитие во многих странах мира с конца 20-х XX века и действует претерпевая некоторые изменения в нынешнее время. В ее основу были положены труды по экономической теории английского экономиста Дж. Кейнса (1883-1946) и его последователей. Основывалась на необходимости вмешательства и регулирования государством циклического развития экономики. Основным инструментом вмешательства в экономику - государственные расходы, за счет которых формируется дополнительный спрос.

3) Планово-директивная. Применяется в странах, использующих административно-командную систему управления экономикой. Основана на государственной собственности на средства производства, что позволяет осуществлять прямое директивное руководство всеми сферами экономики и социальной жизни, в том числе и финансами. Ее цель - обеспечение максимальной концентрации финансовых ресурсов у государства для их последующего перераспределения в соответствии с основными направлениями государственного плана. Управление финансами осуществлялось из единого центра Министерства финансов, которое занималось всеми вопросами использования финансового механизма в народном хозяйстве. [1, с.153]

Итак, из данных рассуждений можно сделать вывод о том, что в процессе проведения финансовой политики особенно важно обеспечение ее взаимосвязи с другими составными частями экономической политики - кредитной, ценовой, денежной. Оценка результатов финансовой политики государства должна основываться на ее соответствии интересам общества и большинства его социальных групп, а также на достигнутых результатах, вытекающих из поставленных целей и задач.

#### **Использованные источники:**

1. А.Ю.Казанская. Учебно-методическое пособие для самоподготовки к практическим занятиям (в вопросах и ответах).[Текст] — 2007 — С.152-155
2. Что такое финансовая политика и какие цели она ставит? [http://www.dkb-fin.ru/celi\\_finansovoi\\_politiki1.html](http://www.dkb-fin.ru/celi_finansovoi_politiki1.html)

## БЕЗРАБОТИЦА КАК ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ

**Аннотация:** в статье рассматривается проблема безработицы на примере двух стран: России и Германии. Выделены причины данного явления и его последствия. Обоснован вывод о необходимости совершенствования традиционных службы занятости и создания новых способов борьбы с безработицей.

**Ключевые слова:** безработица, уровень безработицы, полная занятость, пособия по безработице, органы службы занятости.

Сегодня, в эпоху глобального экономического кризиса, остро стоит проблема занятости населения и безработицы. Согласно законодательству РФ безработными признаются трудоспособные граждане, которые: а) не имеют работы и заработка; б) зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы; в) ищут работу и готовы приступить к ней.

Следует отметить, что безработица влияет как на экономическую ситуацию в стране (уменьшает рост потенциального валового продукта и национального дохода), так и на все стороны жизни людей. Безработица обостряет социальное неравенство и косвенно, а иногда и прямо способствует деградации общества.

Начиная с прошлого века многие страны ведут борьбу с безработицей. И Российская Федерация не стала исключением. По сравнению с другими странами уровень безработицы в России не очень высокий (рис.1): в Испании, например, он составляет 21,18 %, а в нашей стране - около 6%.



Рис. 1 Уровень безработицы в РФ за 2014-2015 гг.

Интересен тот факт, что показатель уровня безработицы в Швейцарии является одним из самых низких в Европе и составляет 3,8%, а в граничащей с ней Францией уровень безработицы находится на отметке 10,3%, что объясняется большим количеством иммигрантов из африканских стран. Однако самая большая безработица среди стран Европейского союза в Испании (табл.1), где даже в самые благоприятные годы она не опускается ниже 8-10%.

**Таблица 1**

**Уровень безработицы в России и странах Евросоюза (2016г.)**

Страна	Уровень безработицы (%)
Германия	4.3
Франция	10.3
Нидерланды	6.5
Италия	11.5
Испания	21.18
Россия	5.8
Великобритания	5.1
Швеция	7.6
Дания	4.4
Швейцария	3.8

Причин этого несколько:

- распространенная в стране практика заключения трудовых контрактов на срок в пределах двух лет, по истечении которых работники увольняются. Законодательство страны позволяет работодателям заключать такие краткосрочные контракты, чем работодатели и пользуются, чтобы не заключать постоянные контракты с социальным пакетом;
- традиционно низкая занятость женщин. Это сокращает численность экономически активного населения страны, а уровень безработицы, как известно, рассчитывается как отношение количества безработных к экономически активному населению страны;
- успехи европейского здравоохранения привели к увеличению продолжительности жизни испанцев и, как следствие, к тому, что работающие испанцы старшей возрастной группы не спешат покидать свои

рабочие места, что, в свою очередь, приводит к увеличению безработицы среди молодежи;

- большой приток в Испанию неквалифицированной рабочей силы.

Неуклонно снижается безработица в самой развитой европейской стране – Германии. За последние 10 лет она упала более, чем в два раза: с 10,2% в 2006г. до 4,3% в 2016г. [1]

Низкий уровень безработицы в Германии стал одной из причин активно проводившейся канцлером А.Меркель политики открытых границ, что привело к огромному наплыву иммигрантов, желающих найти приют в этой богатой стране. Привлекают иностранцев высокие пособия по безработице, выплачиваемые в Германии. Прожив в этой стране несколько лет, могу подтвердить: пособия действительно такие, что позволяют безбедно жить. Лично я знала несколько семей - русских иммигрантов, которые жили на пособия, не работая и не занимаясь поиском работы.

Какой интересный парадокс: живя в России, и зная только русский язык, можно легко поверить в те цифры, которые представлены на русскоязычных интернет – ресурсах. Но данные о безработице в Германии можно найти и в других иностранных источниках. В нашей литературе уровень безработицы в Германии несколько занижается и как пишут на известном сайте [2] уровень безработицы в Германии составляет 4.2%. В немецких же источниках [3] говорится о том, что в Германии уровень безработицы равен 6.7%, а в Бремене - 11.1%. Различие в цифрах можно объяснить тем, что при подсчете уровня безработицы используются разные методики подсчета.

Как сообщает немецкая газета *Berliner-Zeitung*, в Берлине наиболее высокая безработица среди молодежи, окончившей университеты (рис 2). На диаграмме видно, что число безработных молодых людей в Берлине в разы превышает этот же показатель по Германии. Это связано с тем, что Берлин является крупным промышленным городом Германии. Сюда приезжают работать специалисты не только из немецких городов, но и из ближайших стран Евросоюза. Безусловно, работодатели заинтересованы в людях с опытом и знаниями, которыми, скорее всего, молодые специалисты еще не владеют.

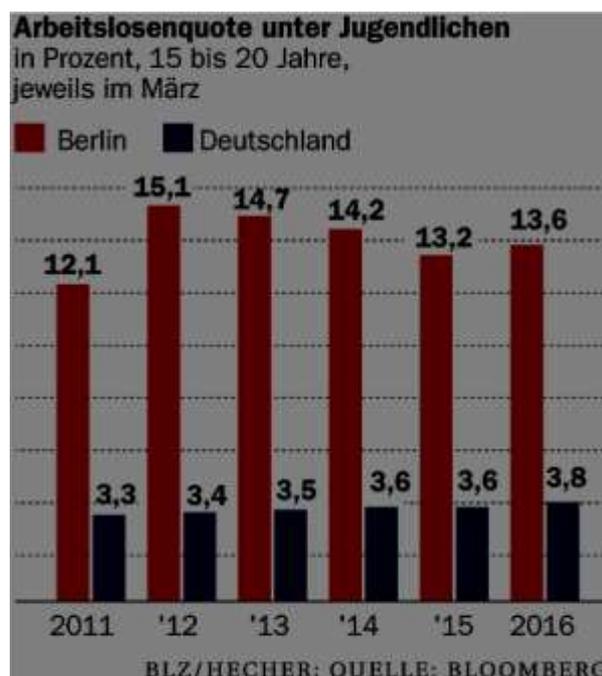


Рис.2 Число безработных среди молодежи в Берлине (красным) и в Германии (синим).

В Германии существует официальная статистика, которая показывает, что в восточной части страны уровень безработицы выше, чем в западной (рис.3). Такое отличие объясняется исторически. После раздела страны на восточную и западную части, ГДР и ФРГ развивались не одинаковыми темпами. В ФРГ было больше заводов и фабрик и, следовательно, требовалось больше специалистов. В связи с этим возникал повышенный спрос на рабочую силу и, как следствие, увеличивалась численность занятого населения. В восточной же части, наоборот, заводов и производственных площадей было намного меньше. Эта структурная диспропорция сохранилась до сегодняшнего дня. В связи с этим многие немцы из восточных Земель вынуждены ездить в западные Земли на заработки. Те, кто по разным причинам этого делать не могут, пополняют число безработных. А безработным в Германии считается человек не с 18 лет, как в России, а с 15 лет.

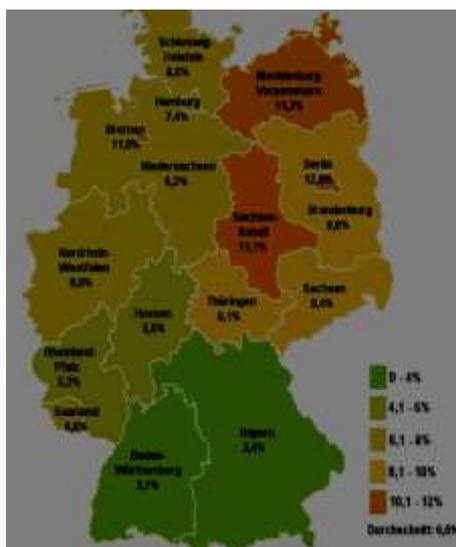


Рис.3 Показатели уровня безработицы в Германии в разных Землях (2015 г.)

Проводя параллели между Россией и Германией хочется сравнить величину пособия по безработице. В 2016г. в России минимальная величина пособия по безработице составляет 850 рублей, максимальная - 4900 рублей [4]. Иначе говоря, выше максимальной величины пособия человек получать не будет. В Германии выплаты по безработице составляют от 60 до 85 процентов от средней заработной платы соискателя за последний год [5]. Максимальные выплаты получают те, кто воспитывает одного и более несовершеннолетних детей. При этом процентная ставка по безработице не зависит от того, сколько именно детей в семье. Например, если работник получал около 2000 евро в месяц, то в первые полтора года он может рассчитывать примерно на 1200 евро пособия. Размер определяется индивидуально в каждом случае. Стоит добавить, что в Российской Федерации пособие по безработице выплачивается ежемесячно, но при этом оно не может выплачиваться более 12 месяцев в течение 18 календарных месяцев. Безработные граждане, которым так и не удалось устроиться на работу за этот период, имеют право на повторное получение пособия по безработице. Общий период выплаты пособия для них не может превышать 24 календарных месяца в течение 36 календарных месяцев. Хочется отметить, что пособие по безработице в Германии может выплачиваться всю жизнь, но после 18 месяцев оно сокращается до 400 евро на человека. Также есть отличия в величине пособия на мужчин и женщин (рис 4). В среднем мужчины получают более высокие пособия, чем женщины. Это связано с тем, что мужчины получают заработную плату в среднем на 14000 евро в год больше, чем женщины.

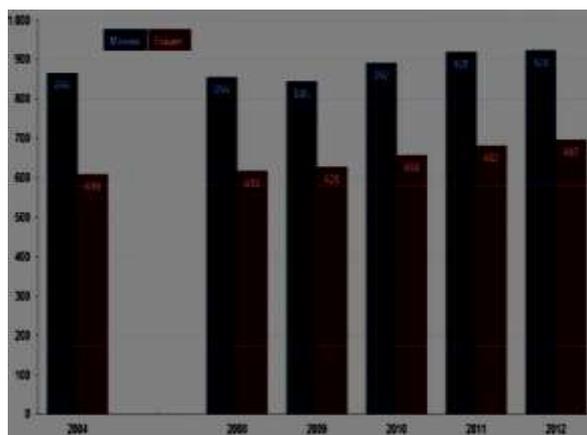


Рис. 4. Величина выплат пособий по безработице мужчинам(синим) и женщинам(красным).

В Германии с 2014 года действуют специальные социальные выплаты, которые предназначены на поддержку семей [5]:

- 1) пособие на ребенка 6-13 лет в размере 261 евро;
- 2) пособие на ребенка 14-17 лет - 297 евро в месяц;
- 3) аренда квартиры может полностью оплачиваться за счет государства в размере от 300 до 500 евро в месяц в зависимости от Земли (городской или сельской);
- 4) государство помогает осуществлять выплаты за жилищно-коммунальные услуги от 35 до 100% их величины.

В Российской Федерации в 2016г. утвержден антикризисный план, предполагающий социальную поддержку значительным слоям населения, в том числе:

- реализацию дополнительных мероприятий в сфере занятости населения (объем и источник финансирования — 5 млрд руб. из Антикризисного фонда);
- предоставление регионам субвенций на социальные выплаты зарегистрированным безработным гражданам (5,7 млрд руб. из федерального бюджета);
- улучшение объектов коммунальной инфраструктуры, в том числе в малых городах (3,4 млрд руб. из средств Фонда содействия реформированию ЖКХ);
- увеличение объема государственной поддержки совершенствования коммунальной инфраструктуры (3 млрд руб. из Антикризисного фонда).

Безработица как тяжелое социально-экономическое явление влечет за собой негативные последствия:

1. Рост преступности в стране.
2. Утрата населением нравственных ценностей. Люди начинают думать лишь о том, как бы прокормить себя и свою семью, а не о том, чтобы обогатиться культурно.

3. Замедление или спад экономического роста. Это - одно из самых тяжелых последствий безработицы.

Безусловно, в современном мире очень тяжело и практически невозможно обеспечить полную занятость. Необходимо создавать новые и возрождать старые службы занятости, биржи труда, необходимо также бороться с тунеядством и ленью молодежи.

Проблема безработицы должны решаться на государственном уровне. Страны должны перенимать опыт борьбы с безработицей друг у друга и стремиться не к понижению или повышению пособий по безработице, а к увеличению вложений в комплексную систему мер по борьбе с безработицей.

#### **Использованные источники:**

- 1 <http://www.ereport.ru>
- 2 <http://ru.tradingeconomics.com>
- 3 <http://de.statista.com>
- 4 <http://subsidi.net>
- 5 <http://visasam.ru/>
- 6 <http://www.berliner-zeitung.de>
- 7 <http://deutsche-wirtschafts-nachrichten.de>
- 8 <http://equapio.com>
- 9 <http://statistik.arbeitsagentur.de>
- 10 <http://www.rbc.ru/>
- 11 <http://www.spiegel.de>
- 12 <http://www.welt.de>
- 13 [www.youtube.com](http://www.youtube.com)

*Шейбак Д.Г.*  
*студент 3 курса*  
*факультет «Банковское дело»*  
*Трухоновец Е.Н.*  
*ассистент, магистр экономических наук*  
*УО «Полесский Государственный Университет»*  
*Республика Беларусь, г. Пинск*

### **ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Промышленность в значительной степени является определяющим сектором национальной экономики. Эффективная работа требует проведения промышленной политики, направленной на активизацию инвестиционной и инновационной деятельности, модернизацию оборудования, внедрение новых и новейших технологий, повышение эффективности производства и конкурентоспособности промышленности Республики Беларусь на основе перехода на инновационный путь развития.

Основным стимулом для модернизации является конкуренция, которая заставляет предприятия повышать свою эффективность. Под конкурентоспособностью фирмы подразумевается способность использовать свои сильные стороны и концентрировать свои усилия в той области производства товаров и услуг, где она может занять лидирующие позиции на внутренних и внешних рынках. Конкурентоспособность предприятия не имеет абсолютного измерителя, она может определяться по отдельному или нескольким параметрам деятельности фирм [1].

Под факторами конкурентоспособности предприятия понимают те явления или процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества, которые вызывают изменения абсолютной и относительной величины затрат на производство, а в результате - уровня конкурентоспособности предприятия.

Конкурентоспособность предприятия во многом зависит от эффективности менеджмента, на уровень которой влияют личные качества менеджеров, способность руководства разрабатывать и реализовывать стратегию предприятия и адаптироваться к изменениям внешней среды, единая система учета и контроля и умение подбирать высококвалифицированные кадры [2].

В последние годы в Беларуси принят ряд документов, определяющих средне- и долгосрочные перспективы промышленного развития: Государственные программы инновационного развития, Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 г., Концепция формирования и развития nano-индустрии в Республике Беларусь, Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь. Активизировалось создание техно-парковых структур.

Сформированы холдинги «Горизонт», «Автокомпоненты», «Амкодор», «БелОМО», «БелавтоМАЗ», «Белстанкоинструмент», «Белорусская металлургическая компания», представляющие продукцию исторически сложившихся и хорошо зарекомендовавших себя в мире отечественных брендов. В структуре этих холдингов обеспечивается рациональное использование эффекта масштаба, в том числе для развития не- профильных видов деятельности. В НАН Беларуси сформирован биотехнологический кластер, в котором сосредоточены академические институты, выполняющие фундаментальные исследования мирового уровня в данной области, и производственные предприятия.

На новое качество научного обеспечения развития экономики, ее производственного сектора, нацелена Программа совершенствования научной сферы. Ее положения ориентированы на оптимизацию функционирования системы «наука-образование-производство», включая создание системы стимулов для субъектов научной, научно-технической и 4 инновационной деятельности, формирование сети национальных

лабораторий, научно-производственных кластеров, инновационной инфраструктуры.

В текущем году была принята «Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года». Она предполагает два основных направления действий. Во-первых, модернизацию с увеличением производительности труда для существующих производств и обеспечение уровня производительности труда не ниже, чем в развитых странах, для новых предприятий. Во-вторых, реформирование системы государственного управления промышленностью путем формирования холдингов.

Полная реализация программы потребует финансовых вливаний в размере от 83 до 90 млрд. долларов США, в том числе 30 млрд. долларов предполагается привлечь в виде иностранных инвестиций. При этом только на модернизацию предприятий, подведомственных Министерству промышленности, необходимо 3,1 млрд. долларов [3].

Приоритеты программы отданы развитию и модернизации предприятий тяжелой промышленности, а также развитию и созданию новых инновационных направлений и производств. Однако список проектов программы показывает, что собственно модернизационных проектов не так много: большинство проектов подразумевает либо постройку новых предприятий, либо организацию на базе уже существующих новых производственных направлений. При этом модернизация и переоснащение малорентабельных предприятий почти не рассматриваются. К тому же создание новых предприятий (в особенности тяжелой промышленности) в условиях высокой зависимости Беларуси от внешних поставок энергоресурсов дополнительно обострит проблему энергетической безопасности страны.

Серьезная проблема и в отсутствии долговременной (на 20–25 лет) стратегии развития промышленного комплекса страны. Отставание в технологическом развитии промышленности весьма существенно, для его преодоления нужны и значительный отрезок времени, и колоссальные финансовые ресурсы. Это должна быть «дорожная карта» на длительную перспективу, учитывающая всю совокупность как внутренних, так и внешних факторов и барьеров. Для формирования научно обоснованной долговременной стратегии развития промышленного комплекса страны очень важно определить критерии высокотехнологичности производства. Индустриально развитые страны уже установили обобщающий показатель высокотехнологичности промышленности – отношение отраслевых затрат на НИОКР к объему производства, который не должен быть ниже 13–14%. Беларуси нужно в среднесрочной перспективе ориентироваться хотя бы на уровень 8–10%. Тогда можно будет ставить задачи конкуренции на рынках и кооперации с индустриально развитыми странами. От этого во многом зависит и выработка механизмов промышленной политики, и выбор

технологических приоритетов, и набор конкретных перспективных производств. Сегодня, при формировании приоритетов развития страны, это нельзя упустить.

Идеология совершенствования промышленности, исходя из современной ситуации, должна предусматривать три крупных, тесно увязанных управленческих блока, которые условно можно разделить на собственно организацию управления, перспективное планирование, совершенствование специализации.

Основные постановочные вопросы промышленного «возрождения» Беларуси должны включать:

1) Необходимо завершить реализацию идеи создания в Беларуси Министерства промышленной политики.

2) Формирование сквозной системы перспективного планирования, включающей в качестве объектов регулирования отраслевые и региональные комплексы, виды экономической деятельности и весь спектр проблем устойчивого развития (от демографии до экологических аспектов).

3) Совершенствование специализации промышленного комплекса на основе выбора существующих или создания новых рыночных ниш, в которых белорусские предприятия, внедряя лучшие отечественные и зарубежные разработки, будут успешно конкурировать.

#### **Использованные источники:**

1. Мониторинг предприятий «Конкурентоспособность промышленных предприятий». - Минск: НБРБ, 2015.

2. Сафронова Н.А. Экономика предприятия/ Под ред. проф. Н.А. Сафронова. — М.: «Юристъ», 2009.

3. Новостной портал news.tut.by [Электронный ресурс] / Модернизация промышленных предприятий. – Режим доступа: <http://news.tut.by.html>. - Дата доступа: 27.04.2016.

*Шендель Л.А.  
студент 4го курса*

*ИМЭК*

*Костина О.В. к.э.н.*

*научный руководитель, доцент*

*Югорский Государственный Университет*

*Россия, г. Ханты-Мансийск*

### **КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ОЛЕНЕВОДСТВА**

Аннотация: Данная статья раскрывает основы калькулирования себестоимости на предприятии, а именно таких показателей как прирост живой массы оленей и приплод оленей, производится анализ расчетов себестоимости главных показателей, а так же в целях калькуляции изучается учет затрат на предприятии.

Ключевые слова: калькуляция, затраты, себестоимость, продукция, расчет, прирост, приплод.

Одним из важнейших и, одновременно, самых сложных направлений учета в сельском хозяйстве является калькуляция себестоимости продукции. Себестоимость продукции относится к числу важнейших качественных показателей, в обобщенном виде отражающая все стороны хозяйственной деятельности предприятий, их достижения и недостатки. Уровень себестоимости связан с объемом и качеством продукции, использованием рабочего времени, сырья, материалов, оборудования, расходом фонда оплаты труда и т.д. Себестоимость в свою очередь, является основой определения цен на продукцию. Снижение ее приводит к увеличению суммы прибыли и показателей рентабельности. В целях управления себестоимостью необходимо знание ее состава, структуры и факторов, оказывающих на нее влияние. Актуальность данной статьи заключается в том что процесс расчета калькуляции сам по себе сложен и довольно обширен, но за счет данного процесса предприятие способно без каких либо проблем установить цену на свой продукт. В данной статье будем рассматривать калькуляцию себестоимости продукции оленеводства. [1]

В северном оленеводстве калькулируют: по основному стаду – себестоимость делового приплода; по молодняку и животным на выращивании и откорме – себестоимость прироста поголовья.

Затраты на содержание оленей распределяют по основным группам (Важенки<sup>102</sup> быки – производители, молодняк прошлых лет, молодняк текущего года, быки – кастраты<sup>103</sup>) пропорционально количеству голов соответствующей группы животных, не включая павших, пропавших, прирезанных и затравленных оленей.

Себестоимость 1 головы приплода определяют делением суммы затрат на содержание важенок, быков – производителей, отнесенных на эту группу животных, на количество приплода.

Себестоимость прироста молодняка рождения текущего года и прошлых лет определяют суммой затрат на его содержание и части затрат на содержание быков-кастратов за вычетом стоимости прочей побочной продукции.

Себестоимость 1 головы молодняка рождения прошлых лет определяется суммой стоимости этого молодняка на начало года, поступившего молодняка со стороны (переведенные из других групп), затрат на прирост его живой массы (за вычетом стоимости выбывших животных) и деленной на количество голов молодняка, сохранившегося на конец года [2]

Рассмотрим порядок калькуляции продукции оленеводства на примере ГУП «Саранпаульский»

<sup>102</sup> Важенки- взрослые самки после первого отела, в возрасте двух лет и старше

<sup>103</sup> Быки – кастраты – олени предназначенные в транспортных целях.

В ГУП «Саранпаульский» объектом калькуляции является приплод, полученный от продуктивных животных и прирост живой массы оленей.

Калькуляция себестоимости продукции оленеводства исчисляется на основании информации, отраженной на счете 20/2 «Оленеводство», затраты на содержание оленей составляют себестоимость продукции оленеводства.

В ГУП «Саранпаульский» учет затрат в целях калькуляции ведется по 4 основным группам:

- зарплата с начислениями. В данной группе затрат зарплата учитывается с районным коэффициентом и процентными надбавками за работу на Крайнем Севере.

- транспортные расходы. В данной статье показываются расходы на всех видов транспорта, включая оленей;

- прочие прямые затраты. Данная статья содержит различные мелкие расходы или расходы разового характера (приобретение канцелярских принадлежностей и различных бланков, затраты на услуги связи и т.д.);

- общепроизводственные и общехозяйственные расходы, сюда включаются расходы на возможную переквалификацию кадров, содержание объектов общехозяйственного назначения и тому подобные затраты

Калькуляция себестоимости продукции оленеводства исчисляется в 2 этапа:

1 этап – вычисление суммы всех затрат за отчетный период на содержание поголовья;

2 этап – распределение затрат по объектам калькулирования. При этом основными критериями при этом являются количество голов в группе. [3]

Для того что бы подробнее изучить калькуляцию себестоимости поголовья, прироста и приплода в ГУП Саранпаульский составили таблицу.

Таблица 1 – Калькуляция продукции оленеводства за 2014 г.

Наименование	Важенки и Быки	Молодняк прошлых лет	Молодняк текущего года	Быки кастраты	Итого
среднегодовое поголовье	6937	3365	2146	415	12863
			3577		3577
всего затрат	15201268,83	7373831,57	4702598,09	909402,71	28187101,2
				12448,00	73,05612992
затраты по быкам	506790,37	245833,88	156778,45		909402,71
всего затрат	15708059,21	7619665,45	4859376,54		28187101,2
приплод	4391,41		4391,41		
прирост		2264,39	1358,51		
молодняк прошлых лет		1136723			502
бычки		1390334			614

быки третьяки <sup>104</sup>		885376		391
сырицы <sup>105</sup>		3068246		1355
телки		1138987		503
всего голов		7619665,45		3365
		12479041,99		
Затраты на содержание оленей				2191,332

Исчисление себестоимости ведется в 3 этапа

Расчет себестоимости среднегодового поголовья стада, рассчитывается по следующей формуле:

$$C_{\text{спс}} = \frac{\text{Итоговая сумма всех затрат на содержание оленей (тыс.руб)}}{\text{среднегодовое поголовье оленей (голов)}}$$

(1)

Используя формулу (1) рассчитаем себестоимость среднегодового поголовья стада оленей

$$C_{\text{спс}} = \frac{28187101,2}{12863} = 2191,332 \quad \text{руб.}$$

(2)

Расчет всех затрат отдельно по основным группам оленей, расчет ведется по формуле:

Затраты = ср. годовое поголовье (опред. группа)\* себестоимость ср. годового поголовья оленей + затраты по быкам (3)

Используя формулу (3) определим затраты по отдельным группам оленей за 2014 г.

$$1) \text{важенки и быки} - Z_{\text{виб}} = 6937 * 2191,332 + 506790,37 = 15708059,21 \text{ руб.} \quad (4)$$

$$2) \text{молодняк прошлых лет} - Z_{\text{мпл}} = 3365 * 2191,332 + 245833,88 = 7619665,45 \text{ руб.} \quad (5)$$

$$3) \text{молодняк текущего года} - Z_{\text{мтг}} = 2146 * 2191,332 + 156778,45 = 4859376,54 \text{ руб.} \quad (6)$$

3) На основе предыдущих расчетов вычисление трех основных себестоимостей продукции оленеводства:

1) себестоимость приплода определяют:

$$C_{\text{приплода}} = \frac{\text{Всего затрат по быкам и важным}}{\text{ср. годовое поголовье молодняка текущего года}}$$

(7)

На основе формулы (7) рассчитаем себестоимость приплода за 2014 г.

$$C_{\text{п}} = \frac{15708059,21}{3365} = 4391,41 \quad \text{тыс. руб.}$$

(8)

2) себестоимость прироста молодняка рождения текущего года определяется:

<sup>104</sup> Быки – третьяки – половозрелые самцы 2-3 лет, из которых в дальнейшем осуществляют «ремонт» быков производителей и быков – кастратов.

<sup>105</sup> Сырицы – телки родившие первого теленка.

$$C_{\text{пр.м.т.г}} = \frac{\text{Всего затрат по молодняку текущего года}}{\text{ср. годовое поголовье молодняка тек. года}} \quad (9)$$

Исходя из формулы (9) рассчитаем себестоимость прироста молодняка рождения текущего года

$$C_{\text{пр.м.т.г}} = \frac{4859376}{2146} = 1358,51 \quad \text{тыс. руб.} \quad (10)$$

3) Себестоимость молодняка рождения прошлых лет определяется:

$$C_{\text{пр.м.п.л}} = \frac{\text{всего затрат по молодняку прошлый лет}}{\text{всего голов по молодняку тек. года}} \quad (11)$$

Используя формулу (11) определим себестоимость молодняка прошлых лет

$$C_{\text{пр.м.п.л}} = \frac{7619665,45}{2146} = 2264,39 \quad \text{тыс. руб.} \quad (12)$$

Таким образом, можно сделать следующие выводы

– Полную себестоимость составляет множество статей калькуляции. Каждая статья имеет свою определённую долю в общих расходах и играет большую роль в организации производства и определении рентабельности предприятия.

– Даже зная величину рассчитанных параметров, нельзя со стопроцентной уверенностью говорить о точности произведённых расчётов, т. к. учесть всё многообразие производственных факторов не представляется возможным. Поэтому результаты калькуляции себестоимости нуждаются в периодической корректировке

#### **Использованные источники:**

1. Хоружий Л.И., Джикия К. А. Хоружий В. И. Бухгалтерский учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в сельскохозяйственных организациях-М.: Издательство «Альфа-Пресс».2005-224стр.
2. Приказ от 6 июня 2003г. № 792 « Об утверждении методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях
3. Статья: Калькулирование продукции в целях бухгалтерского и управленческого учета (Морозкина С.С.) («Все для бухгалтера», 2007, № 15)
4. Статья: Калькулирование себестоимости продукции животноводства (Бенгард М.В.) («Бухучет в сельском хозяйстве», 2011, 4)
5. Дусаева Е.М., Солодовникова А.М. актуальные вопросы формирования себестоимости продукции мясного скотоводства в российской и международной практике // Международный бухгалтерский учет. 2003. № 10.С. 11-17.
6. Пизенгольц М.З Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. Т. 2. Ч. 2. Бухгалтерский управленческий учет. Ч. 3. Бухгалтерская (финансовая)

отчетность : Учебник – 4- е издание, перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2004.-408 с.

7. Назарова В., Янцен Н.И. «Отраслевой учет. Сельское хозяйство», Журнал «Файл бухгалтера», 2003г, № 50-52

8. Радостовец В.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И. «Бухгалтерский учет на предприятии», 2008г, 55 стр.

*Шешукова Е.С.  
студент 2 курса  
Найденова Т.А., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
кафедра Банковского дела  
Сыктывкарский государственный университет  
имени Питирима Сорокина  
Россия, г. Сыктывкар*

## **НАЛИЧНОЕ И БЕЗНАЛИЧНОЕ ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

### *Аннотация*

В работе проведён анализ современного состояния наличного и безналичного денежного обращения в России. Представлена позиция оптимального соотношения наличного и безналичного денежного оборота в России. Определены перспективные направления оптимизации денежного оборота. Сделан вывод о необходимости развития и совершенствования как наличного, так и безналичного денежного оборота.

*Ключевые слова:* наличные деньги, денежный оборот, безналичные платежи и расчёты, платежи наличными, количество наличных денег в обращении.

Денежное обращение достаточно сложная экономическая конструкция, представляющая собой движение денег во внутреннем обороте страны и в системе внешнеэкономических связей при выполнении ими своих функций в наличной и безналичной формах. Поэтому вопросы оптимизации структуры денежного обращения сохраняют свою актуальность на протяжении многих лет. Решение данной проблемы лежит в плоскости мер, направленных, с одной стороны, на совершенствование наличного денежного оборота (включая поддержание стабильности национальной денежной единицы, совершенствование процедур выпуска и изъятия денег из обращения, определения оптимального соотношения монетарных агрегатов, их структуры и т.д.) и развитие безналичного денежного оборота – с другой. Какое соотношение функционирования наличных и безналичных денег можно считать оптимальным для России на современном этапе развития? Какое соотношение будет выгодно обществу, государству, экономике страны, ее банковской системе и населению? Какую пользу несет нам

развитие безналичного денежного обращения? Сможет ли безналичный оборот вытеснить наличный оборот в ближайшей перспективе развития?

В соответствии с Федеральным законом "О Центральном банке РФ (Банке России)", денежное обращение представляет собой сферу денежного оборота. Перемещение финансовых средств происходит в рамках денежного оборота, который подчиняется закону денежного обращения. Двум сферам денежного оборота — наличному и безналичному денежному обращению — соответствуют две формы перемещения денежных средств — наличные и безналичные расчеты

Организация наличного денежного обращения, эмиссионно-кассовые операции и перевозка ценностей — дело дорогостоящее, и с этим соглашается сам Центральный Банк.

ОАО «Сбербанк России» провело свое исследование, в котором оценило величину общественных затрат, связанных с налично-денежным обращением в России, в 1,1 % от ВВП страны (около 427 млрд. рублей). [8]. Это достаточно внушительные затраты, которые путем развития электронных денег можно снизить. Поэтому в настоящее время электронные средства платежа динамично развиваются, что позволяет рассматривать их в качестве возможной альтернативы наличным деньгам.

Несмотря на это, функционирование платежной системы исключительно в безналичном виде на данном этапе развития общества представляется нереальным. Но «...через пару пятилеток наличные деньги практически выйдут из обращения!» - заявил первый заместитель председателя Банка России Георгий Лунтовский на Международном банковском конгрессе. **Это связано с появлением и развитием Национальной системы платежных карт.** [4].

И хотя на данный момент существует тенденция увеличения количества операций, проводимых с помощью безналичного расчета, электронных платежей, тем не менее, наличные деньги в России были и на сегодняшний день остаются наиболее предпочтительным инструментом платежа при совершении розничных транзакций. Так, согласно данным отчетности Банка России за 2014 г., доля наличных денег в сумме розничных операций составила 80,9%. И это несмотря на то, что выплата заработной платы в основном осуществляется безналичным способом. [12, с. 3-6].

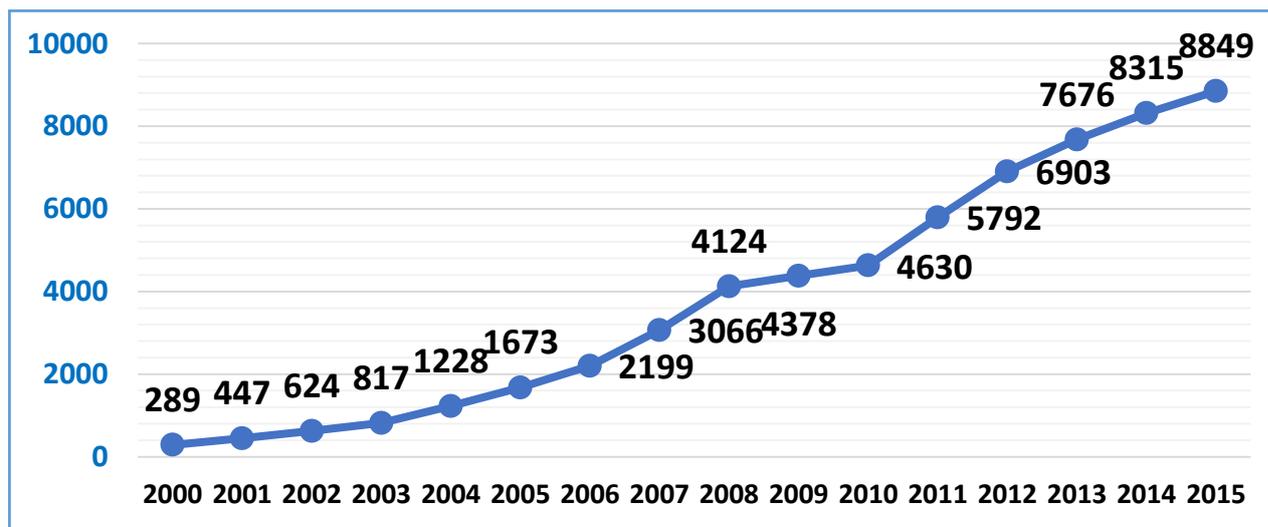
Как отмечает директор департамента наличного денежного обращения Банка России А.В. Юров «Преимущества, присущие электронным платежам, подталкивают население к корректировке своих платежных предпочтений. Вместе с тем, мы не должны забывать о тех неоспоримых преимуществах наличных денег, которые долго еще не позволят их заменить». [5, с.226-230].

Основными преимуществами использования наличных денег являются: обязательность приёма платежа в качестве законного средства в любых условиях; моментальное осуществление расчётов; отсутствие необходимости в специальной инфраструктуре; лёгкость использования;

возможность жёсткого контроля эмиссии и обращения со стороны государства; анонимность использования. [2, с. 40-45].

Во всем мире наблюдается достаточно динамичное развитие безналичных расчетов в сфере розничных платежей, в результате чего создается иллюзия, что эра «наличных» заканчивается. Некоторые эксперты уже рассматривают наличные деньги как старомодное платежное средство. Однако на самом деле, как показывает практика, количество наличных денег в обращении постоянно возрастает. [3, с.4-10].

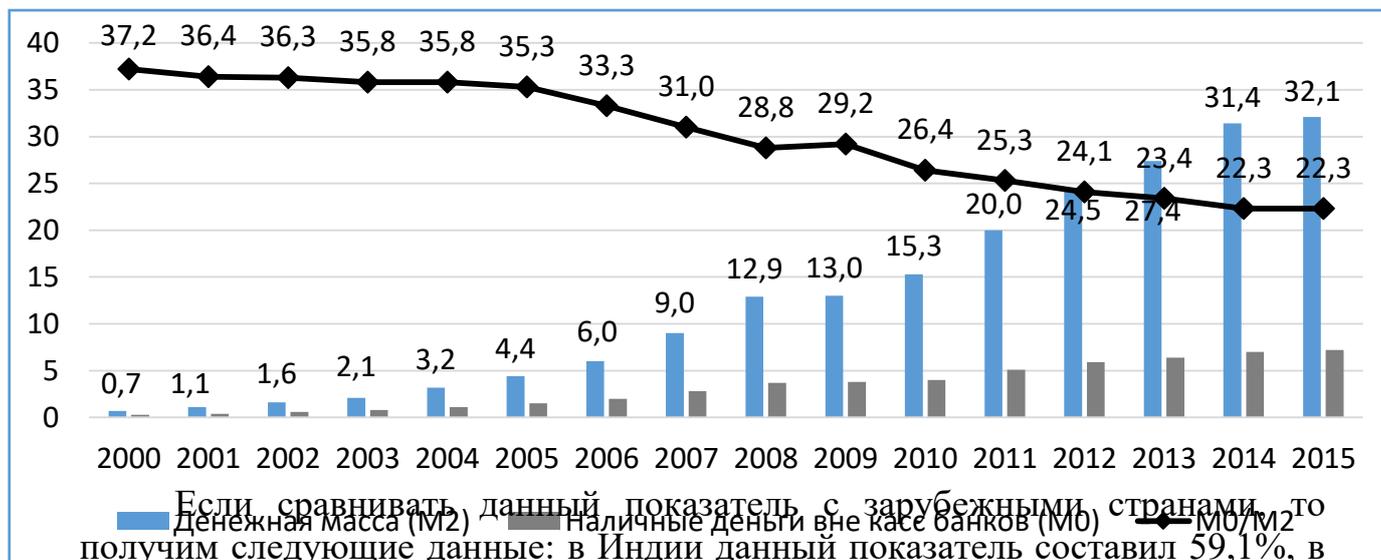
#### Динамика количества наличных денег в обращении, в млрд. руб.



Тенденция роста количества наличных денег в обращении прослеживается на протяжении всего исследуемого периода (2000 – 2015 гг.). Так за последние пять лет количество наличных денег в обращении (с учетом остатков в кассах учреждений Банка России и кредитных организаций) возросло в 1,9 раза и на начало 2015 г. составило 8,8 трлн рублей. В докризисный период наблюдалась в основном стабильная динамика роста количества наличных денег в обращении. Однако в 2008 – 2009 гг. рост объёма наличных денег снизил темпы, что связано в основном с опасением населения за сохранность сбережений в условиях нестабильного курса национальной валюты. [1].

При этом доля наличных денег в обращении вне касс банков (по агрегату М0) в общей сумме денежной массы (по агрегату М2) постоянно снижается. По состоянию на 1.01.2015 г. она находилась на уровне 22,3%, что на 14,9% меньше, чем на 1.01.2000г. Таким образом, происходит увеличение темпов роста денежной массы над темпами роста наличных денег в обращении.

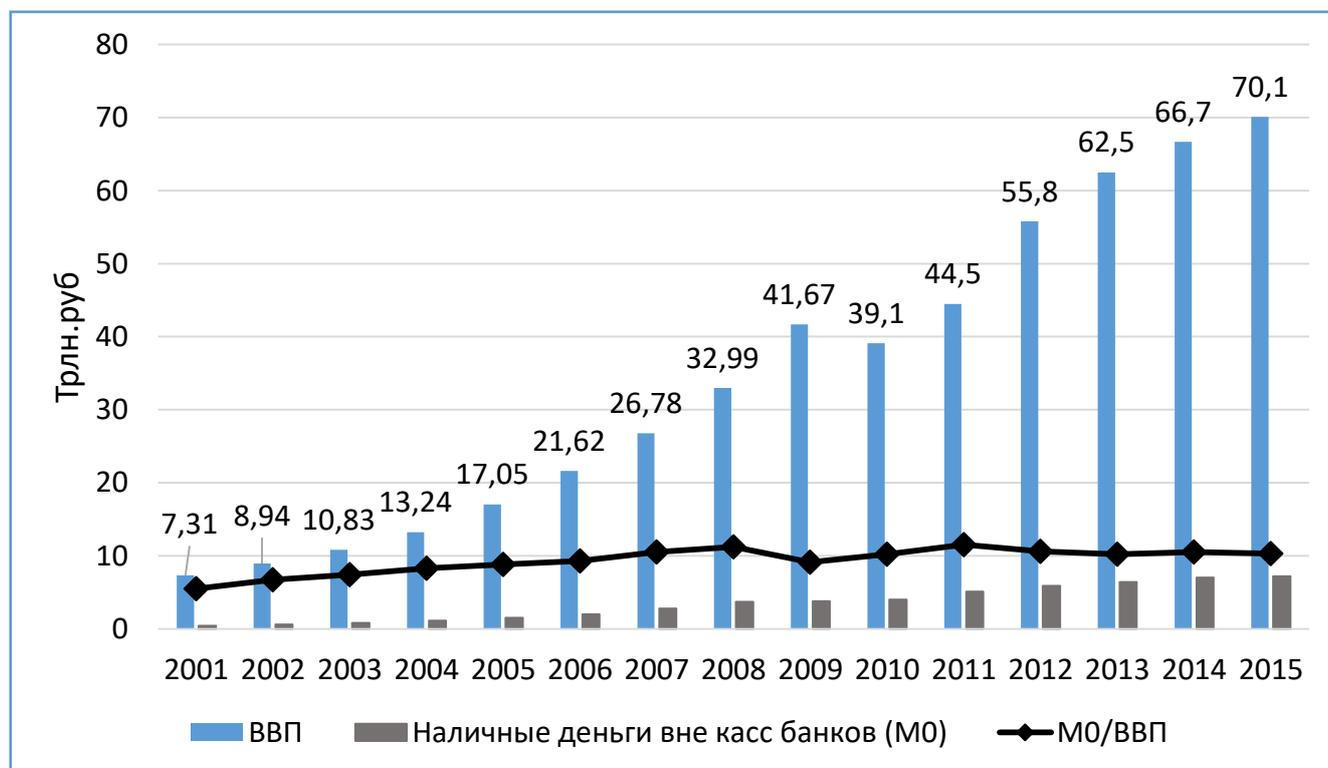
## Денежная масса и наличные деньги вне касс банков в обращении РФ



Если сравнить данный показатель с зарубежными странами, то получим следующие данные: в Индии данный показатель составил 59,1%, в Беларуси – 15,4%, в Казахстане – 14,1%, в США – 10,8%, в еврозоне – 10,1%, в Бразилии – 8,4%, в Китае – 4,9%, в Швеции – 3,2%.

Уровень достаточности наличных денег в экономике, рассчитанный как отношение наличных денег в обращении (вне касс банков по агрегату M0) к ВВП, в Российской Федерации в 2014 г. составил 10%.

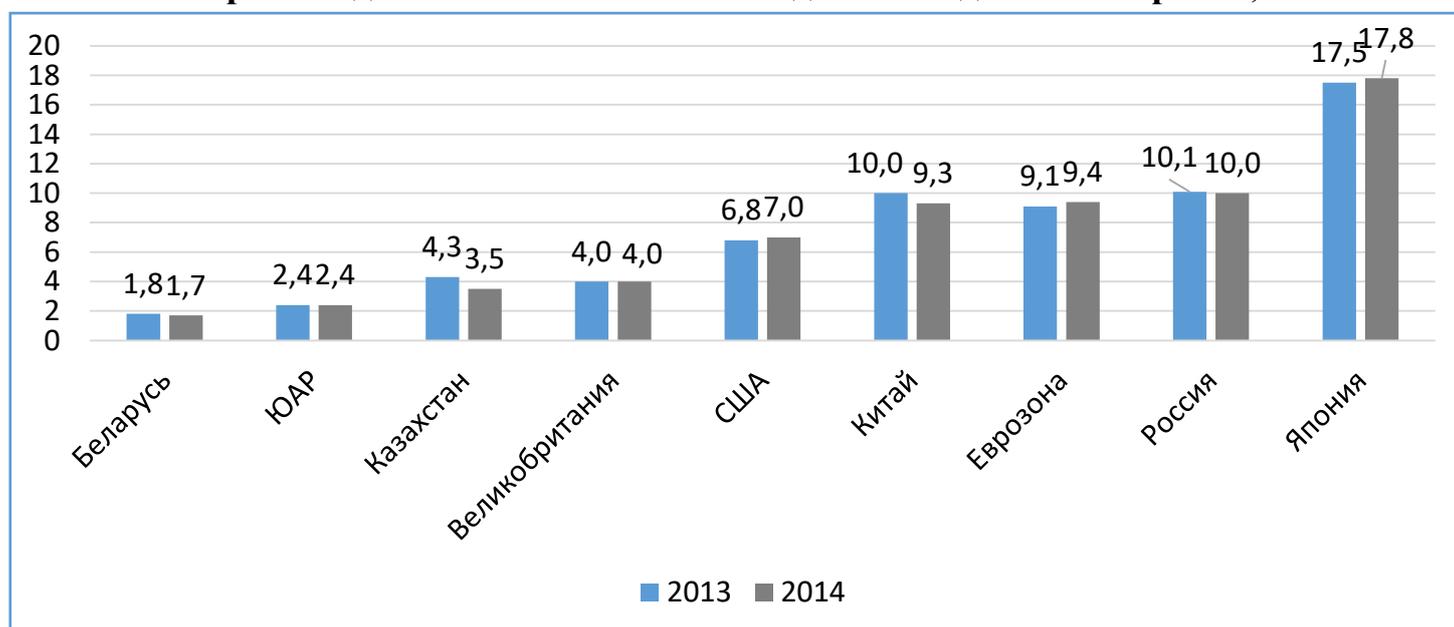
### Уровень достаточности наличных денег в России, %



Уровень достаточности наличных денег в экономике РФ в последние годы существенно не меняется и составляет 9–11%.

Весьма интересным является сравнительный анализ уровня достаточности наличных денег в экономике ведущих стран мира.

**Уровень достаточности наличных денег в отдельных странах, %**  
**Уровень достаточности наличных денег в отдельных странах, %**



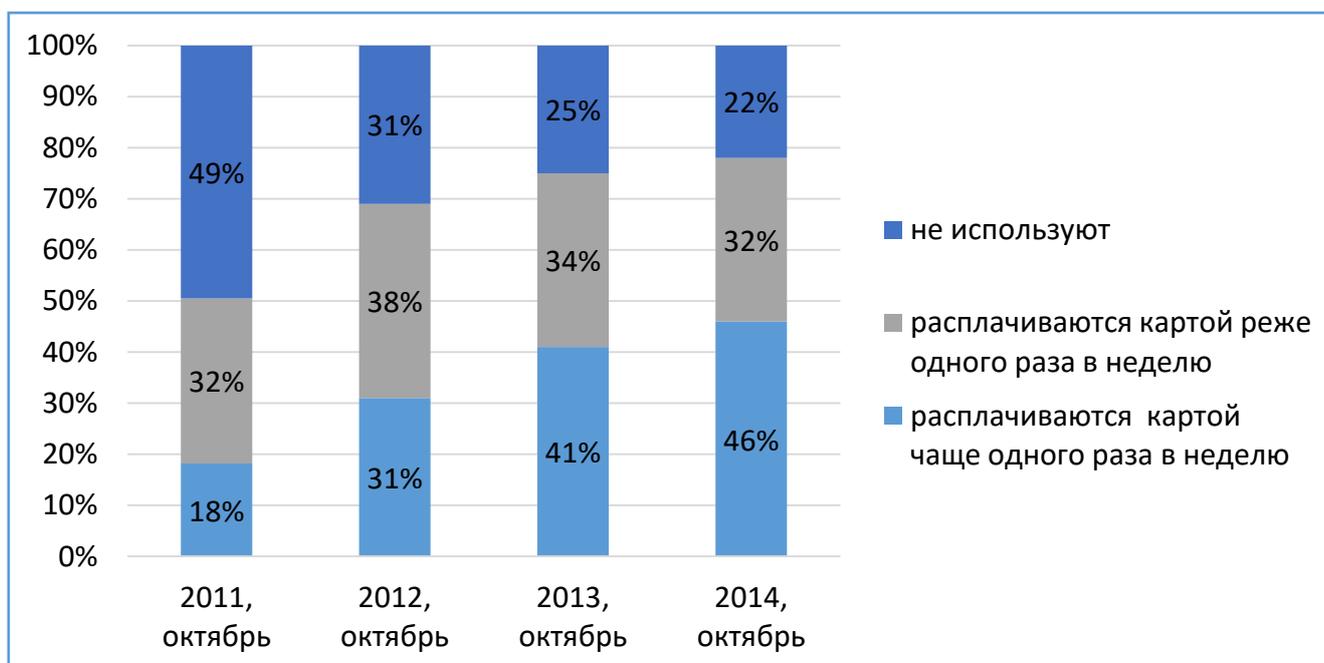
значительно меньше (7%). [11, с. 3-6].

Не только в России, но и в большинстве зарубежных стран, таких как Германия, Франция, Италия, Канада, Бразилия, США, также наблюдается тенденция к увеличению количества наличных денег в обращении. Это объясняется тем, что наличные платежи имеют самые низкие общественные издержки из расчета на одну транзакцию и обеспечивают самую высокую скорость расчетов, что подтверждено в ходе исследования, проведенного экспертами Европейского центрального банка. В этой связи весьма актуальным является поиск научно-практических решений, позволяющих вывести наличное денежное обращение на качественно новый уровень. В настоящее время фактором роста наличных платежей является большое количество операций, совершаемых населением в многочисленных мелких розничных магазинах, где наличность является единственным инструментом расчетов. Кроме того, значительная часть товаров в настоящее время реализуется на вещевых, смешанных и продовольственных рынках. Склонность к покупкам на рынках объясняется относительно невысоким уровнем доходов населения. Поэтому для развития электронных средств платежа необходим также рост уровня и качества жизни населения. [7, с. 10-15]. Кроме того, причиной торможения развития рынка банковских карт и безналичных платежей выступают разрозненная инфраструктура, мультибрендовость, ограничения в приеме карт, отсутствие заинтересованности предприятий торговли в приеме карт, недостаточная финансовая грамотность населения, отсутствие единых принципов тарифной политики и непоследовательность в их формировании. [9, с.238-239].

В развитых странах мира, где безналичные платежи достаточно распространены и развиваются уже на протяжении десятков лет, объём платежей наличными деньгами составляет 70% и более. В Европе шесть из семи транзакций совершается с наличными деньгами, в России этот показатель составляет около 97%. Большинство россиян предпочитают использовать банковские карты даже не как платёжное средство, а для снятия наличных денег в банкоматах. [9, с. 37-45]. Количество тех, кто использует банковские карты в основном для снятия наличных в банкоматах составляет 22% (2014 г), что ниже, чем в 2013 г на 3%, т.е. наблюдается стабильная тенденция к снижению данного показателя. [13].

В России наблюдается тенденция роста пользователей банковских карт: в 2014 количество активных пользователей карт (расплачиваются картой в магазинах еженедельно и чаще) увеличилось до 46% по сравнению с 2013 (41%).

### Частота использования россиянами банковских карт



Социологические исследования подтверждают положительную динамику использования банковских карт при совершении платежей. Вместе с тем доля активных пользователей банковскими картами для совершения платежей еще достаточно мала.

При оплате услуг ЖКХ, мобильной связи, по заправке и ремонту автомобиля, общественного транспорта, гостиниц, кафе и ресторанов россияне в большинстве случаев расплачиваются наличными (от 85 до 98% пользователей услуг).

Наличные деньги доказали свою состоятельность на протяжении продолжительного исторического периода. Наличные деньги обеспечивают мгновенный расчет за товары или услуги повсеместно – практически в

любой точке Земли, при любых катаклизмах. И это самая сильная их сторона, с которой приходится считаться сегодня, в эпоху развития безналичных технологий. Организация наличного денежного обращения в большинстве стран мира давно налажена и продолжает совершенствоваться. [11, с.10-12].

Практически во всех странах мира наличный денежный оборот постоянно растёт. В России за прошедшее десятилетие наличная денежная масса увеличилась почти в 6,6 раза: с 817,6 до 5413,3 млрд руб., в то время как численность населения и количество коммерческих банков сократились. Кроме того, основной тенденцией в мировом наличном обращении является централизация обработки наличности. [5, с.226-230].

Обработка наличных денег – достаточно дорогое удовольствие. По экспертным оценкам, совокупный объем затрат на обработку наличных денег в мире превышает 300 млрд дол. США. Кроме того, обеспечение платежного оборота наличными деньгами сопряжено с определенными рисками.

Достаточно большие затраты на обслуживание наличного денежного обращения и высокие риски – это вызовы, с которыми сталкивается каждый центральный банк.

Современные условия выдвигают новые, более жесткие требования к обеспечению бесперебойности осуществления платежного оборота. В каждой стране действует своя собственная уникальная модель управления наличным денежным обращением. Универсального решения нет.

В ходе реформирования процессов управления наличным денежным обращением центральным банкам удастся добиться снижения отдельных видов рисков (например, риск утраты наличных денег при их сортировке, транспортировке и хранении, риск появления поддельных денежных знаков в обращении), но одновременно возможно возникновение новых видов рисков, таких, как невыполнение требований регулятора и нарушение чистоты наличного денежного обращения.

В России также осуществляется процесс реформирования наличного денежного обращения с учетом опыта зарубежных центральных банков и особенностей нашей страны. Причем данный процесс касается не только Банка России, но и других профессиональных участников наличного денежного обращения.

В России затраты на организацию наличного денежного обращения достаточно высокие. В связи с этим Банк России предпринимает решительные шаги, одним из которых является аутсорсинг.

Банк России постепенно делегирует коммерческим структурам свои функции, связанные с обработкой наличных денег и их распределением. Так, например, кредитные организации наделены правом осуществлять кассовое обслуживание других кредитных организаций и их подразделений. При этом

отдельные кредитные организации выбрали в качестве своей специализации этот вид деятельности.

Начался процесс создания коммерческими банками крупных центров обработки денежной наличности. Российское объединение инкассации (СIT-компания) с 2009 г., помимо транспортировки денежной наличности, занимается ее обработкой. В настоящее время в 33 регионах России подразделения инкассации Объединения «РОСИНКАС» осуществляют такую деятельность.

Рассматривается вопрос о предоставлении коммерческим организациям права хранения денежной наличности Банка России.

Другим способом снижения затрат является оптимизация внутренней деятельности Банка России, которая проводится по следующим направлениям: централизация процессов обработки денежной наличности и оптимизация сети учреждений Банка России; модернизация обработки и хранения денежной наличности; внедрение IT-технологий в сфере обработки денежной наличности; стандартизация и унификация процессов НДО; чистота наличного денежного обращения; рециркуляция. [3, с.4-10].

Подводя итог, можно сказать, что необходимо развивать и совершенствовать как наличный, так и безналичный денежный оборот. Причём развитие одной из сфер совокупного денежного оборота не должно идти за счёт ограничения или умаления значимости другой сферы.

Оптимальное соотношение функционирования наличных и безналичных денег выгодно обществу, государству, экономике страны, ее банковской системе и населению. «...оптимальным для Российской Федерации на перспективу можно было бы считать соотношение безналичного и наличного денежного оборота на уровне 70:30» [6, с.124].

Наличные деньги в силу их преимуществ, всегда будут занимать определенную долю в денежном обороте любой страны. Внедрение новейших технологий в сфере оборота наличных денег позволяет упростить мониторинг и контроль состояния налично-денежного оборота, снизить издержки обращения, обеспечить транспарентность платежей и расчётов, повысить надёжность и обеспечить высокую защиту денег от несанкционированного использования. И это самая сильная сторона наличных денег, с которой приходится считаться сегодня, в эпоху развития безналичных технологий.

#### **Использованные источники:**

1. Банк России. [Официальный сайт]. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения 25.11.2015).
2. Ионов, В.М. Наличное денежное обращение: основные тенденции развития [Текст] / В.М. Ионов // Деньги и кредит. 2007. № 4.
3. Лунтовский, Г.И. Наличное денежное обращение. Вызовы, подходы, решения [Текст] / Г.И. Лунтовский // Деньги и кредит. 2014. №1.

4. Михайлов, А. Через десять лет Россия останется без купюр [Электронный ресурс] / А.Михайлов // Правда. 2014. URL: <http://www.pravda.ru/> (дата обращения 25.11.2015).
5. Ольховик, Н.М. Основные тенденции развития наличного денежного обращения [Текст] / Н.М. Ольховик // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2011. №31-1.
6. Панова Г.С. Оптимальное соотношение наличных и безналичных платежей [Текст] // Г.С.Панова // Экономика. 2014. № 1(34). С.114-125.
7. Подкопаев, О.А. О привлечении прямых иностранных инвестиций в Россию в условиях глобализации мирового хозяйства [Текст] // Экономика и управление собственностью. 2012. № 4.
8. Социальные затраты на наличный оборот и их влияние на эффективность российского платежного рынка // Сбербанк. 2012. [Электронный ресурс]. URL: [http://nwab.ru/content/data/store/images/f\\_576\\_30095\\_1.pdf](http://nwab.ru/content/data/store/images/f_576_30095_1.pdf) (дата обращения 20.11.15).
9. Фокин, Н.В. Проблемы наличного денежного обращения в России [Текст] / Н.В. Фокин // Современные наукоемкие технологии. 2014. №12-2.
10. Юров, А.В. Наличное денежное обращение в периоды спада и подъёма экономики [Текст] / А.В. Юров // Деньги и кредит. 2011. № 1.
11. Юров, А.В. Наличные и безналичные платежи. Взгляд в будущее [Текст] / А. В. Юров // Деньги и кредит. 2014. №1-2.
12. Юров, А.В. Состояние наличного денежного обращения в России на современном этапе / А. В. Юров [Текст] // Деньги и кредит. 2015. №4.
13. MasterCard: все больше россиян расплачиваются безналично ежедневно // Информационно-новостной портал. [Электронный ресурс]. 2015. URL: <http://portalinweb.com/> (дата обращения 18.11.2015).

*Шигабетдинова Г.М., к.н.н.  
доцент  
кафедра ПСИСО  
Шкарпетко Д.С.  
студент 4 курса*

*Ульяновский государственный технический университет*

### **ПРАЗДНИК, КОТОРЫЙ ОТКРЫВАЕТ ДВЕРИ В УНИВЕРСИТЕТ**

Коммуникации с аудиторией — важны для функционирования вуза. Одной из форм коммуникации с аудиторией или их родителей и учителей является Дверь открытых дверей в вузе.

Особое значение имеет формирование праздничного настроения на мероприятии высшего учебного заведения. Праздничная атмосфера – это эмоциональный фон и особые отношения людей.

Праздничное мероприятие «День открытых дверей» является способом обмена информацией и социальным опытом между людьми, занятыми в

разных сферах: преподавателями вузов и учителей школ, студентов и учащихся, руководителей университета и родителей.

Праздник как феномен привлекает внимание практиков самых разных областей, поскольку праздничная атмосфера сопровождает человеческое общество с самых ранних стадий развития и является неотъемлемой составляющей жизни.

В Ульяновском государственном техническом университете ежегодно проходят мероприятия под названием «День открытых дверей». Управление довузовского образования и каждый факультет стремятся сделать данное мероприятие незабываемым. Именно праздник привлекает школьников, и вызывает у них желание учиться в этом вузе.

«День открытых дверей» с праздничной атмосферой является мощной технологией продвижения идей, формирования мировоззренческих ориентиров и ценностей старшеклассников. Результаты опроса учащихся 10-11-х классов показывают, что такие мероприятия занимают лидирующее место в получении информации о мире профессий. Из каких источников ты получаешь информацию о профессиях? Ответы: специальные мероприятия вуза – 32%; Интернет-ресурсы – 23%, специальные справочники – 16%, учителя и родители – 14%, школьные мероприятия – 14%, телевидение – 9%, радио – 5%.

Типичный школьник Ульяновска обладает следующими особенностями отношения к мероприятиям в вузах: осознает важность этих мероприятий, но не всегда принимает в них активное участие; наиболее значимыми считает общение и удивление на этих мероприятиях, признает важность корпоративных праздников и мероприятий учебного заведения.

Поэтому важно наполнить День открытых дверей социально значимыми смыслами. В Ульяновском государственном техническом университете каждый факультет создает свою площадку и готовит интересные конкурсы, развлечения для абитуриентов. Площадки и концерт в Тарелке усиливают ощущение праздника.

Однако праздничная атмосфера была бы не столь яркой, если бы организаторы не пригласили ростовую куклу «Сову». Этот образ-символ УлГТУ. Символ вуза, объединил все интерактивные площадки, стал центральной фигурой мероприятия.

Прием перформанса хорошо известен, но его применение в ходе Дня открытых дверей дает возможность усилить ощущение праздника у каждого участника. Перформанс-коммуникации состоят в следующем: сова с радостью передвигается между стендами факультетов; здороваается с участниками она хочет подарить массу позитивных эмоций. Каждый желающий может сфотографироваться с ней на память.

У школьников кукла большая сова вызывает, улыбку, радость. Ученики школ уходят из университета, но не забывают ученого совенка, символ технического университета. Они рассказывают о нем своим друзьям,

знакомым. А это значит: мероприятие с праздничной атмосферой достигло результата – кроме информации о профессиях, факультетах в сознании школьников поселился образ БОЛЬШОЙ СИНЕЙ СОВЫ. Сова будет заряжать их позитивом, будет помогать осваивать новый мир-мир высшей школы. Он немного пугает школьников своей взрослостью, но и манит одновременно.

Праздничное мероприятие обретает особую важность тогда, когда становится событием, совместно и одновременно личностно проживаемым и переживаемым действием, где каждый человек, сохраняя свою индивидуальность, испытывает чувство идентичности и причастности к сообществу.

Перформанс в PR-сопровождении Дней открытых дверей, а именно необычные действия фантастических героев создают атмосферу праздника, встречи с миром науки.

*Шипунова А.И.  
студент 4-го курса  
Коган А.Б., к.э.н.  
доцент*

*Новосибирский государственный архитектурно-строительный  
университет (Сибстрин)  
Россия, г. Новосибирск*

## **ВЛИЯНИЕ СХЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОЕКТА НА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

**Аннотация.** В статье выполнен расчёт финансовых результатов девелопера, возникающих при использовании двух альтернативных схем финансирования: на основе договоров участия в долевом строительстве (ДДС) и на основе договоров купли-продажи (ДКП) недвижимости. Использование этих схем финансирования приводит к тому, что девелопер должен сравнить эффективность двух альтернативных проектов, у которых одновременно отличаются сумма инвестиций, расчётные периоды и периодические результаты (в данном случае - ежеквартальные).

**Ключевые слова.** Договор купли-продажи недвижимости, договор участия в долевом строительстве, эффективность инвестиций.

Сделки по приобретению жилья совершаются повсеместно. Покупка квартиры по договору купли-продажи, который представляет собой официальный договор о намерениях между покупателем и продавцом. По договору купли-продажи недвижимого имущества (договору продажи недвижимости) продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество (статья 130) [1].

Договор долевого участия. Правовой базой договора является ФЗ 214 от 30.12.2004 года [2]. Застройщик обязан в установленный срок своими

силами или при помощи других лиц построить объект недвижимости и после получения разрешения на ввод в эксплуатацию передать указанный в договоре объект другому участнику строительства. Другая сторона обязана оплатить в установленный срок цену договора и принять объект при наличии разрешения на ввод в эксплуатацию объекта. Сторонами договора являются застройщик (юридическое лицо) и физические или юридические лица в качестве участников долевого строительства. Застройщик получает право привлекать денежные средства граждан только после официальной публикации проектной документации на объект. Земельный участок, на котором будет проходить строительство, должен находиться в собственности застройщика или в аренде [2].

Финансирование проекта создания многоквартирного дома (МКД) возможно на основе договоров участия в долевом строительстве (ДДС) или договоров купли-продажи недвижимости (ДКП). Заключение ДКП осуществляется после ввода недвижимости в эксплуатацию по максимальным ценам (для конкретного МКД). Заключение ДДС осуществляется на стадии строительства, при этом цены недвижимости не являются максимальными. Казалось бы при неизменных затратах на создание МКД, использование ДКП выгоднее, чем использование ДДС. Но это не всегда так, чтобы сравнить эти два способа финансирования нужно выполнить ряд расчётов, пример которых приведён ниже.

В ходе выполнения курсового проекта по дисциплине «Основы девелоперской деятельности» осуществлялось сравнение этих двух способов финансирования проекта создания МКД в Октябрьском районе г.Новосибирска. Создание МКД (от момента покупки права на земельный участок до момента ввода МКД в эксплуатацию) осуществляется в течение 12 кварталов. В случае использования ДДС, эти договоры заключаются (на все помещения в МКД) с 6 по 12 квартал (включительно). В случае использования ДКП, эти договоры заключаются (на все помещения в МКД) с 13 по 16 квартал (включительно).

Для того, чтобы проанализировать что выгодней ДДС и ДКП проведен мониторинг цен по объектам-аналогам (т.е. объектам недвижимости, находящимся в г. Новосибирске в Октябрьском районе). В результате было выявлено, что цена кв.м в предполагаемом доме на старте продаж, т.е. в 6-ом квартале составляет 58 тыс.р. (для однокомнатной квартиры), 55 тыс.р. (для двухкомнатной квартиры) и 48 тыс.р. (для трехкомнатной квартиры). Если рассматривать, что строиться 13-ти этажный 6-ти подъездный дом, то всего однокомнатных квартир будет 156, двухкомнатных так же 156, а трехкомнатных – 78. Затраты на возведение данных объектов составляют 635853 тыс.р., в том числе НДС – 76302 тыс.р. На создание паркингов общей площадью 1440 кв.м. необходимо затратить 19076 тыс.р., на создание квартир – 580534 тыс.р., общая площадь квартир составляет 27871 кв.м., на создание офисов общей площадью 1740 кв.м. в

свою очередь потребуется 36243 тыс.р. Чистая прибыль при реализации девелоперского проекта по созданию многоквартирного дома составит 845506 тыс.

Чистый денежный поток по схеме ДДС состоит из следующих чисел: -10000; -8617; -8617; -19617; -28667; -28667; 84182; 105310; 148273; 153273; 251283; 297366; 89996 тыс.р.

Чистый денежный поток по схеме ДКП состоит из следующих чисел: -10000; -8617; -8617; -19617; -28667; -28667; -108667; -108667; -114500; -109500; -58500; -12417; -421032; 402072; 402072; 384039; 384039 тыс.р.

В заключении можно сказать, что сравнение этих двух способов финансирования осуществляется по известным и новым показателям: чистой текущей стоимости (NPV), внутренней ставки доходности (IRR), индексу доходности (PI), индексу скорости удельного прироста стоимости (IS) [3]. NPV по ДДС равна 243325 тыс.р., NPV по ДКП отрицательна. Это свидетельствует о том, что использование ДДС выгоднее, чем использование ДКП, хотя, как отмечалось выше, поступления по ДКП больше, чем по ДДС. Эффективность ДКП снижается из-за того, что в этом случае требуется больший объем инвестиций, а поступления возникают позже, чем в ДДС (следовательно, их текущая стоимость существенно меньше, чем номинальная).

#### **Использованные источники:**

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/00f9abca17ad5ed75fe63abc14c2bbf766520eff/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/00f9abca17ad5ed75fe63abc14c2bbf766520eff/). - Загл. с экрана (дата обращения 29.04.2016).
2. Федеральный закон об участии в долевом строительстве № 214 от 30.12.2004 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_51038/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038/). - Загл. с экрана (дата обращения 29.04.2016).
3. Коган А.Б. Методология оценки внутренней и общественной эффективности реальных инвестиций : монография [Электронный ресурс] / А. Б. Коган ; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т (Сибстрин). – Новосибирск : НГАСУ (Сибстрин), 2014. – 1 электрон. опт. диск CD-ROM.

*Шишло С.В., к.э.н.*  
*доцент*  
*кафедра «Экономической теории и маркетинга»*  
*Колмагорова А.А.*  
*студент 4 курса*  
*факультет «Инженерно-экономический»*  
*Лашукевич Д.А.*  
*студент 4 курса*  
*факультет «Инженерно-экономический»*  
*Белорусский Государственный Технологический Университет*  
*Беларусь, г. Минск*

## **РОЛЬ ПОСРЕДНИКА В СИСТЕМЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТОВАРОВ**

*В статье рассматривается роль посредника в распределении товаров. Виды посредников. Что такое канал распределения. Функции участников канала распределения.*

*Ключевые слова: посредник, дилер, дистрибьютор, комиссионер, брокер, агент, канал распределения.*

Посредник – юридическое или физическое лицо, цель которого состоит в оказании услуг по совершению коммерческих, финансовых операций, а также по урегулированию спорных вопросов в различного рода отношениях [1].

Выделяют 5 типов посредников:

1. Дилеры – оптовые, реже розничные, посредники, которые ведут операции от своего имени и за свой счет. Они приобретают товар по договору поставки, становятся собственниками товара после оплаты доставки и реализуют эти товары потребителям.

2. Дистрибьюторы – оптовые и розничные посредники, ведущие операции от имени производителя и за свой счет. Производитель предоставляет дистрибьютору право торговать своей продукцией на определенной территории и в течение определенного времени. Дистрибьютор не является собственником продукции. По договору он приобретает право ее продажи.

3. Комиссионеры – оптовые и розничные посредники, ведущие операции от своего имени и за счет производителя. Комиссионер не является собственником продукции. За оказанные услуги ему выплачивается вознаграждение в виде процентов от суммы операции.

4. Брокеры – посредники при заключении сделок, сводящие контрагентов. Брокеры не являются собственниками продукции, не распоряжаются продукцией. Они действуют на основе поручений и содействуют совершению сделки. Вознаграждаются только за проданную продукцию.

5. Агенты – лица, представляющие интересы производителей при сбыте их товаров. Сбытовые агенты получают свое вознаграждение в виде

комиссионных. Они не покупают товары в собственность, однако иногда располагают товарными запасами на условиях консигнации: оплату за реализованный товар производят через определенные равные промежутки времени [2].

Выбор маркетинговых каналов и управление ими относятся к важнейшим решениям маркетингового управления компанией. Прибыль и расходы маркетингового канала составляют до 50% цены, которую уплачивает при приобретении товара конечный потребитель, поэтому его эффективность – определяющий фактор прибыльности и конкурентоспособности компании-производителя. Отправной точкой деятельности любой организации и маркетинга в целом можно считать нахождение лучшего способа сбыть товар. Такое движение от продавца к покупателю является и физическим и экономическим движением продукта. Данное перемещение имеет осязаемое действие в реальной и жизни и конкретное определение в терминологии маркетинга.

Один из ключевых вопросов доведения продукта до потребителя – выбор для различных видов продукта типа канала распределения, называемого каналом маркетинга.

Под каналом распределения понимается ряд организаций или отдельных лиц, включенных в процесс, делающий продукты доступными для использования или потребления индивидуальными потребителями или отдельными организациями; это путь, по которому товары движутся от производителя к потребителю. Участники канала распределения выполняют следующие функции: собирают и распространяют маркетинговую информацию; стимулируют сбыт; устанавливают контакты; подгоняют продукт под требования потребителей (сортировка, сборка, упаковка); проводят переговоры; транспортируют и хранят товары; финансируют функционирование канала; принимают на себя риск за функционирование канала.

Любой канал характеризуется наличием следующих потоков: физических продуктов, собственности на них, платежей, информации и продвижения продукта. В каналах сферы услуг циркулируют нематериальные продукты (услуги, идеи, знания).

Каналы распределения можно охарактеризовать числом их уровней. Уровень канала – любой посредник, который выполняет определенную работу по приближению товара и права собственности на него к конечному покупателю. Число независимых уровней определяет длину канала распределения. Самый простой – канал прямого маркетинга, состоящий из производителя, продающего товар непосредственно потребителю.

Даже если производители и покупатели расположены в одном городе, то в большинстве случаев эффективный сбыт товаров без услуг посредников невозможен. В случае наличия 5 производителей и 5 посредников

необходимо осуществить 25 взаимодействий. В случае использования одного посредника число таких взаимодействий уменьшится до 10.

Что же заставляет фирмы и организации оптимизировать свою деятельность? Ответ на этот вопрос прост – большие затраты. Избавить себя от этой функции предприятие, конечно, не может, но отдать распоряжение о её передаче соответствующей структуре – всегда. Именно в такой ситуации на помощь приходят посреднические организации, которые специализируются на более плодотворном и менее дорогом сбыте продукции. Так же у многих компаний существует проблема ограниченности ассортимента, когда потребитель хочет видеть на рынке весь спектр товаров. У посредников такого затруднения нет, так как они чаще всего сотрудничают со многими производителями и могут удовлетворять потребности потребителей более выигрышным способом, потратив при этом меньше резервов. Именно поэтому, для фирмы очень важно и судьбоносно решить, какой канал распределения выбрать. Но самое большое влияние посредники имеют на рынке товаров массового спроса, так как именно они осуществляют подготовку товара и передача его конкретному покупателю. Из этого следует, что в современном мире многие компании просто не могут обойтись без помощи посреднических организаций, которые наилучшим образом могут насытить рынок всем необходимым для потребителя, удовлетворив тем самым абсолютно весь перечень его запросов и нужд. А всё это происходит в условиях непрерывной смены одних потребностей на другие. Так же, мы можем отметить, что роль посредника очень весомо распространяется и на те организации, которые только начинают свою историю, выходя на рынок в первый раз со своими предложениями. В таком случае, компания может потерпеть «фиаско» не только потому, что её товар просто не конкурентоспособный, но и от неправильного выбора посреднической организации. Из отчетов большого числа специалистов в области маркетинговой деятельности, отчетливо наблюдается постоянное возрастание количества посреднических организаций в современном мире. Причиной служат скачкообразный спрос на товары и услуги, который возрастает с каждым днем. Так же отправной точкой для такого утверждения служат пополнение в товарном ассортименте. Пользоваться услугами посредников или нет – решать организации, но как показывает практика, данные специалисты, благодаря большому количеству партнеров, опыту и охвату своего влияния могут для компании предложить гораздо более надежные и продуктивные пути реализации товара, чем она сама. Посреднические организации – это специфическое звено между покупателем и продавцом. Зачастую, именно от квалификации такого человека зависит исход и успех сделки. Грамотное ведение посреднических работ ведет к оптимизации расходов и процессов распределения в целом.

Поэтому в развитие данной области нуждаются не только сами посредники, но и все участники товародвижения.

**Использованные источники:**

1. Е.Г. Непомнящий Экономика и управление предприятием – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1997 – 374 с.
2. Шишло, С.В. Распределение товаров – Минск: БГТУ, 2014 – 94 с.

*Шишло С.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Экономической теории и маркетинга»*

*Колмагорова А.А.*

*студент 4 курса*

*факультет «Инженерно-экономический»*

*Лашукевич Д.А.*

*студент 4 курса*

*факультет «Инженерно-экономический»*

*Беларусь, г. Минск*

**МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ**

*В статье рассматривается понятие заказа, классификации методов управления запасами: в зависимости от числа сигналов принятия решения о заказе; в зависимости от периодичности расчета и осуществления заказа; в зависимости от размера заказа.*

*Ключевые слова: заказ, метод фиксированного запаса, метод фиксированного заказа, метод фиксированной периодичности, метод двух фиксируемых уровней запасов с фиксированной периодичностью заказа.*

Размеры запасов зависят от масштабов его производства, а непосредственно – от размеров покупки одних видов продукции и продажи производимой продукции.

Потенциально методов управления запасами существует множество, так как каждый участник рынка самостоятельно выбирает или разрабатывает наиболее подходящий для него метод управления.

В основе всех методов управления запасами лежит тот или иной способ формирования заказа на поставку.

Заказ – это количество продукции, которое должно быть поставлено в целях восполнения убыли ее запаса по мере его отпуска в процессы производства, перемещения, реализации или потребления.

Классификация методов управления запасами. В зависимости от числа сигналов принятия решения о заказе различают:

– одноуровневые методы – это методы управления запасами, основанные на принятии решения о заказе в зависимости от какой-либо одной причины (одного фактора, одного показателя). Например, при

снижении запаса до установленного его уровня, при наступлении определенной временной даты и так далее;

– двух (много) уровневые методы – это методы управления запасами, основанные на принятии решения о заказе в зависимости сразу от двух (или более) причин (факторов, показателей). Например, решение принимается, если произошло снижение запаса до установленного его уровня или же наступило время (определенная временная дата) пополнить запас.

В зависимости от периодичности расчета и осуществления заказа методы управления запасами разделяются на:

– метод без фиксации периодичности заказа – это метод управления запасами, при котором заказ делается по мере необходимости. В этом случае пополнение запаса осуществляется необходимыми партиями (заказами) без какой-либо привязки к конкретным временным датам этого пополнения, т. е. потенциально через разные промежутки времени;

– метод с фиксированной периодичностью заказа – это метод управления запасами, при котором заказ делается через примерно равные промежутки времени, т. е. в привязке к заданным временным датам.

В зависимости от размера заказа методы управления разделяются на:

– метод с фиксированным размером заказа – это метод управления запасами, при котором их пополнение осуществляется заранее установленными (фиксированными) партиями (заказами);

– метод с нефиксированным (плавающим) размером заказа – это метод управления запасами, при котором их пополнение осуществляется неравными (нефиксированными) партиями (заказами).

Обычно на практике применяются всевозможные комбинации перечисленных методов, из которых наиболее распространенными являются:

– метод фиксированного запаса;  
– метод фиксированного заказа;  
– метод фиксированной периодичности;  
– метод двух фиксируемых уровней запасов с фиксированной периодичностью заказа – комбинация метода фиксированного запаса и фиксированной периодичности.

Рассмотрим подробнее каждый метод. Метод фиксированного запаса. Данный метод управления запасами состоит в том, что запасы пополняются только «по потребности», т. е. без обязательных временных дат формирования заказа и без обязательных размеров заказов на пополнение запаса.

Отправным уровнем запаса является установленный его максимальный размер, известный обычно исходя из возможностей (мощности) склада. Причиной принятия решения о заказе является снижение текущего запаса до установленного его минимального уровня, который должен превышать страховой уровень запаса на количество продукции, которое необходимо для

удовлетворения заявок потребителей в течение времени от отдачи приказа до его (как партии продукции) поступления на склад.

Если известно, что поставка заказа, возможно, будет задерживаться сверх обычного периода времени, то будет расходоваться страховой запас, а размер заказа по возможности должен учесть и этот расход.

Метод фиксированного заказа. Это также достаточно распространенный метод управления запасами. Суть данного метода состоит:

- в установлении регулирующих параметров. Размер заказа – это более-менее постоянная, или «стандартная», величина партии продукции, которая должна поступить на склад при принятии решения о пополнении запаса; уровень запаса «точки заказа» — это уровень запаса, при достижении которого отдается приказ на пополнение запаса;

- в принятии решения о пополнении запаса. При снижении фактического уровня запаса до установленного минимального уровня, т. е. до уровня запаса точки заказа, принимается решение о пополнении запаса путем оформления заказа на получение «стандартной» партии продукции;

- в наличии и использовании страхового запаса. Пополнение запаса требует определенного времени, в течение которого запас продукции продолжает уменьшаться ниже уровня точки заказа. При правильно организованной поставке продукции пополнение запаса происходит до момента использования страхового запаса. Однако в случае если поставка продукции по каким-то объективным причинам задержится, задействуют страховой запас, величина которого будет восстановлена лишь при следующих поставках.

Метод фиксированного заказа используется, когда размер поставок продукции со склада обычно существенно колеблется во времени и потому трудно заранее определить временные интервалы пополнения запаса.

Принятие решения о пополнении запаса осуществляется на основе систематического контроля за уровнем запасов (остатков продукции), а сам этот уровень, находится в зависимости от текущего объема потребления продукции (в виде ее отгрузки со склада). Однако относительно высокая затратность данного метода управления запасами связана с необходимостью наличия систематического (ежедневного) контроля за состоянием уровней запасов.

Метод фиксированной периодичности заказа. Суть метода состоит в том, что заказы на поставку продукции для пополнения запаса осуществляются с определенной периодичностью, например раз в неделю или месяц. Однако при этом размер заказа определяется индивидуально для каждого периода (момента) времени в зависимости от наличия остатков продукции в месте ее хранения и установленного норматива запаса.

Если в предыдущем методе размер заказа стандартен и теоретически равен разности между поддерживаемым и страховым размерами запаса, то в

данном методе размер заказа равен разности между нормативным (максимальным) запасом и остатком продукции на фиксированную дату, скорректированным на его последующее уменьшение за время поставки. В результате размер заказа будет каждый раз разным в зависимости от интенсивности расходования запаса.

Механизм данного метода состоит в следующем:

– установление временной «точки заказа», или сроков подачи заказов. Обычно это какие-то конкретные временные даты, например каждую среду или пятое число каждого месяца. В данном методе «точкой заказа» является временная дата, а не установленный уровень остатка запаса, превышающий его страховой уровень;

– определение размера заказа. В данном методе размер заказа — это уже не «стандартная», заранее известная величина партии продукции, которая должна поступить на склад (или иное место хранения) при принятии решения о пополнении запаса, а расчетная величина, каждый раз определяемая в зависимости от того, сколько продукции необходимо заказать для пополнения запаса до его нормативного уровня;

– принятие решения о пополнении запаса. Если по данным контроля за уровнем запаса на временную «точку заказа» его остаток понизился по сравнению с нормативным размером, принимается решение о пополнении запаса и осуществляются процедуры по оформлению заказа на получение необходимой партии продукции;

– обязательное наличие страхового запаса. Пополнение запаса всегда требует определенного времени, в течение которого запас продукции продолжает уменьшаться до уровня страхового запаса. В случае если поставка продукции по каким-то объективным причинам задержится, будет задействован страховой запас, величина которого будет обязательно восстановлена, поскольку в размере заказа в следующий раз автоматически будет учтена необходимость восполнения и этого страхового запаса.

Его применение целесообразно, если имеется возможность размещать заказы на любые объемы продукции и сразу у многих поставщиков. Данный метод можно считать более гибким по сравнению с предыдущим, так как размер заказа лучше отражает колебания в спросе на хранимую продукцию.

Метод двух фиксируемых уровней запасов с фиксированной периодичностью заказа. Недостаток предыдущего метода состоит в том, что возможна ситуация, когда временная точка заказа еще не наступила, а запас соответствующей продукции уже исчерпался, например, приблизился к уровню страхового запаса. Такая ситуация возможна по продукции, спрос на которую сильно колеблется во времени.

Чтобы преодолеть этот недостаток, устанавливается дополнительный уровень запаса – уровень минимального (порогового) запаса, при достижении которого делается заказ, независимо от того, что временная точка заказа еще не наступила. Данный метод – есть своего рода комбинация

метода фиксированной периодичности заказа с подходом к заказу «по потребности», который проведен в методах фиксированного запаса и фиксированного заказа.

В определенном смысле данный метод как бы соединяет положительные стороны сразу нескольких других методов управления запасами, однако достигается это за счет возрастания затрат по управлению, поскольку необходимо осуществлять контроль за остатками продукции и на установленные временные даты и на выбранные другие даты или же иметь текущую информацию об остатках запасов, необходимо осуществлять большую работу по определению и оформлению заказов, а впоследствии и по их приемке.

В целом такого рода сложные методы управления запасами целесообразно применять в крупных организациях, которые по тем или иным причинам должны располагать большими запасами разнообразной продукции.

Таким образом, можно сказать, что в основе управления запасами лежит понятие заказа, (т. е. количества продукции, которое необходимо для восполнения убыли соответствующего запаса, необходимого для бесперебойного функционирования участника рынка) и что запасами необходимо управлять, и потому существует множество методов управления ими.

#### **Использованные источники:**

1. Гаджинский, А. М. Логистика: Учебник;
2. Конспект лекций Шишло, С. В., Управления закупками;
3. Система с фиксированным интервалом времени между заказами и проверкой порогового уровня запаса [электронный ресурс] Режим доступа: <http://zubolom.ru/lectures/iis/41.shtml>;
4. Бродецкий Г.Л. Управление запасами. - М.: Эксмо, 2010.

*Шишло С.В., к.э.н.*  
*доцент*  
*кафедра «Экономической теории и маркетинга»*  
*Колмагорова А.А.*  
*студент 4 курса*  
*факультет «Инженерно-экономический»*  
*Лашукевич Д.А.*  
*студент 4 курса*  
*факультет «Инженерно-экономический»*  
*Белорусский Государственный Технологический Университет*  
*Беларусь, г. Минск*

## **АНАЛИЗ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА ПОСРЕДСТВОМ FMR-АНАЛИЗА**

*В статье рассматривается возможность применения FMR-анализа как инструмента анализа товарного ассортимента предприятия. Выделяются этапы его проведения. Рассматриваются сферы возможного применения.*

*Ключевые слова: анализ ассортимента, ABC-анализ, XYZ-анализ, FMR-анализ, товар.*

Анализ ассортимента – это неотъемлемая часть маркетинговой деятельности любой компании. Однако осознание данной проблемы напрямую зависит от уровня развития компании. Утверждением ассортимента занимаются целые отделы в компаниях. Существуют общеизвестные характеристики ассортимента (глубина, ширина, совместимость, подвижность и т.д.), однако общепринятой методологии по оптимальному подбору значений этих характеристик нет [1].

Невозможно вовсе не заниматься ассортиментом в бизнесе. Даже владелец крохотной палатки и то определяет для себя, какой именно товар и в каких количествах закупать для продажи. Конечно, делает он это чаще всего интуитивно, опираясь на свой опыт, прошлые успехи и неудачи. Другое дело, если обороты компании составляют сотни миллионов рублей, и понятно, что любая, даже полупроцентная ошибка способна принести колоссальные убытки. И здесь без серьезного анализа и последующего планирования ассортимента никак не обойтись.

Существует множество способов анализа ассортимента. Сюда можно отнести ABC, XYZ, VEN, FMR-анализы. Общепринятым и наиболее часто используемым считается ABC-анализ и совмещенный ABC-XYZ-анализ.

В данной статье будет показано, как можно проанализировать товарный ассортимент, используя такой инструмент, как FMR-анализ.

FMR (аббревиатура от англ. Fastest Medium Rare – быстро, средне, медленно) – анализ товарного ассортимента по частоте обращений/взятия. Иногда также применяется термины: FSN (англ. Fast moving, Slow moving, Non Moving) и FNS (англ. Fast Moving, Normal Moving, Slow Moving)

В управлении сбытом «мера востребованности» товара или частота обращений за теми или иными группами товаров служит важным критерием позиционирования товарных групп в маркетинговой стратегии управления (лозунг «у нас есть все»). В управлении запасами FMR применяют для определения местоскладирования запасов, так наиболее часто запрашиваемые («быстрые» – fast) позиции располагают ближе к зонам комплектации.

По сути, данный анализ является аналогом ABC-анализа, где за главный критерий принимается частота обращения за товаром и который характеризуется коэффициентом частоты обращений, вычисляемым по следующей формуле (1):

$$K_i = \frac{P_i}{\sum_{j=1}^N P_j} * 100\% \quad , \quad (1)$$

где  $P_i$  – количество отпуска  $i$ -го товара,  
 $n$  – общее количество отпуска со склада [2].

По частоте обращений ассортимент обычно разбиваются на три группы:

- категория F – наиболее часто запрашиваемые товары (80 % от общего количества);
  - категория M – менее часто запрашиваемая категория продуктов (15 % от обращений);
  - категория R – редко запрашиваемая продукция (оставшиеся 5 %)
- [3].

Группы обычно определяют, используя Закон Парето 80 %, 15 % и 5 %. Процентное соотношение групп можно подбирать самостоятельно исходя из статистики движения товара.

Методика проведения FMR-анализа:

1. определение цели проведения анализа (например, оптимизация ассортимента);
2. выбор объекта анализа (товарная линия);
3. выбор критерия, по которому будет производиться деление на группы (в нашем случае частота обращений);
4. сортировка списка по параметру в порядке убывания;
5. подсчет общей суммы параметра по списку (общее количество обращений);
6. вычисление доли параметра каждой позиции списка в общей сумме;
7. вычисление доли каждой позиции списка нарастающим итогом;
8. разбиение списка на группы (F – 80% и выше, M – 5-15% и R – до 5%);
9. оформление результатов в сводную таблицу.

Проведем такой анализ на примере ассортимента кофе, представленного в магазине «Х» (Jacobs, Nescafe, Jardin, Tchibo и Жокей). Данные приведены в Таблице 1.

Таблица 1

	Наименование	Количество взятий (раз в месяц)	Доля, %	Доля нарастающим итогом, %
1	Nescafe Classic 150г (пакет)	600	5	5
2	Nescafe Classic 250г (пакет)	600	5	10
3	Nescafe Gold 150г (пакет)	600	5	15
4	Tchibo Gold 190г (стекло)	570	4,75	19,75
5	Nescafe Classic 100г (жесть)	540	4,5	24,25
6	Jacobs Monarch 70г (пакет)	500	4,2	28,4
7	Nescafe Gold Barista 75г (пакет)	480	4	32,4
8	Tchibo Exclusive 75г (пакет)	470	3,9	36,4
9	Nescafe Gold 250г (пакет)	460	3,83	40,2
10	Tchibo Exclusive 95г (стекло)	450	3,75	43,9
11	Tchibo Exclusive 150г (пакет)	450	3,75	47,6
12	Tchibo Gold 95г (стекло)	410	3,5	51,1
13	Nescafe Classic 250г (жесть)	400	3,4	54,5
14	Tchibo Gold 75г (стекло)	380	3,2	57,6
15	Tchibo Gold 75г (пакет)	380	3,2	60,75
16	Jardin Guatemala Atitlan 75г (пакет)	350	3,0	63,7
17	Jacobs Monarch 220г (пакет)	300	2,5	66,2
18	Jardin Colombia Medellin 75г (пакет)	300	2,5	68,2
19	Tchibo Exclusive 47,5г (стекло)	300	2,5	71,2
20	Nescafe Gold 85г (стекло)	270	2,25	73,5
21	Jardin Colombia Medellin 150г (пакет)	250	2,1	75,5
22	Tchibo Exclusive 190г (стекло)	240	2	77,5
23	Tchibo Gold 150г (пакет)	240	2	79,5
24	Jardin Guatemala Atitlan 150г (пакет)	210	1,75	81,25
25	Jardin Guatemala Atitlan 95г (стекло)	190	1,6	82,9
26	Jacobs Monarch Millicano 95г (стекло)	180	1,5	84,4
27	Jardin Kenya Kilimanjaro 75г (пакет)	180	1,5	85,9
28	Jardin Kenya Kilimanjaro 150г (пакет)	180	1,5	87,4
29	Жокей Фаворит 150г (пакет)	160	1,4	88,7
30	Jacobs Monarch Millicano 75г (пакет)	150	1,25	89,9
31	Tchibo Gold 285г (пакет)	150	1,25	91,2
32	Nescafe Gold 190г (стекло)	130	1,1	92,25

33	Jardin Colombia Medellin 95г (стекло)	130	1,1	93,4
34	Жокей Империял 95г (стекло)	120	1	94,4
35	Жокей Фаврит 95г (стекло)	120	1	95,4
36	Жокей Триумф 150г (пакет)	110	0,9	96,25
37	Jacobs Monarch 95г (стекло)	100	0,85	97,1
38	Jacobs Monarch 190г (стекло)	90	0,75	97,9
39	Jardin Kenya Kilimanjaro 95г (стекло)	90	0,75	98,6
40	Жокей Империял 150г (пакет)	90	0,75	99,3
41	Жокей Триумф 95г (стекло)	80	0,7	100
	Итого	12000	100	

Теперь проведем разбиение полученных данных на группы. В группу F входят позиции 1-23, в группу M – позиции 24-34, и в группу R – позиции 35-41.

Из таблицы 1 видно, какие виды растворимого кофе уходят с полок быстрее, а какие – медленнее. Таким образом FMR-анализ как инструмент анализа товарного ассортимента можно использовать в мерчандайзинге. Товары, вошедшие в группу R, нецелесообразно выставлять в большом количестве. Лучше выставлять их чаще, но по чуть-чуть, т.к. если выставлять их одним разом и много, то велика вероятность появления просроченной продукции на полках магазина, что плохо скажется не только на его репутации, но и на репутации производителей.

Также этот инструмент можно использовать при отпуске товаров со склада и формировании запасов продукции. По результатам данного анализа производители могут больше вкладывать сил и средств в товары, пользующиеся наибольшим спросом, а товары группы R производить в меньших количествах.

#### **Использованные источники:**

1. <http://www.kkm.ru/about/articles/44953/>
2. Расширение возможностей ABC-XYZ-FMR-VEN-анализа: а.с. УДК 311.2 / А.И. Коников, Т.В. Кузнецова, Г.А. Коников
3. <http://infostart.ru/>

*Шкромада В.И., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Менеджмент организации»  
Белгородский государственный национальный  
исследовательский университет  
Россия, г. Белгород*

## **ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА**

***Аннотация:** В статье исследуются основные факторы развития инновационной деятельности на региональном уровне. Автор определяет взаимозависимость основных факторов социально-экономического развития регионов и инновационной деятельности в них.*

***Ключевые слова:** инновационная деятельность региона, управление инновациями, факторы инновационной деятельности.*

**Abstract:** The article examines the main factors of development of innovative activity at the regional level. The author identifies the interdependence of the factors of socio-economic development of regions and their innovation activities.

**Key words:** innovation activity of the region, management of innovation, factors of innovation activities.

**Введение.** Представить современную экономику без активной инновационной деятельности невозможно. Конкурентная среда требует постоянного обновления предлагаемых товаров, услуг, средств производства. Развитие инновационной деятельности, как на уровне государства, так и на региональном уровне требует эффективного управления и координации. Построение инновационной системы региона базируется на рациональных и креативных методах управления, осуществляемого в различных формах, сферах и масштабах. Это особо остро необходимо в условиях формирования нового общества знания, базирующегося на применении новых информационных технологий.

Процесс управления инновациями будет успешным исключительно при соблюдении принципа учета всех факторов, влияющих на него. Исходя из этого, нами и была выбрана цель данного исследования, состоящая в определении наиболее влиятельных факторов, обеспечивающих эффективность управления инновациями, в том числе на региональном уровне.

**Основные результаты исследования.** Анализ научных источников показывает соотношение искомых факторов с факторами развития региональной инновационной системы (РИС) как таковой. Однако есть и особенности, которым и было уделено основное внимание в нашем исследовании.

Можно выделить как факторы развития инновационной деятельности в регионе все те условия, которые некоторые ученые справедливо относят к необходимым составляющим для эффективного функционирования РИС [1]:

- рынки сбыта для инновационной продукции, производимой в регионе, должны быть емкими и доступными;
- уровень развития регионального научно-технического потенциала должен быть достаточно высоким;
- регион должен обладать рядом конкурентных преимуществ;
- у региона должны быть в наличии источники финансирования;
- региональные органы власти должны оказывать активную реальную поддержку субъектам инновационной деятельности, работающим на их территории.

При всей бесспорности влияния данных факторов и достаточной полноты их списка, можно добавить, в качестве необходимого условия успешного развития инноваций в регионе, его высокий уровень социально-экономического развития. Из этого фактора следует, что в условиях сильной пространственной поляризации регионов России, ограничивается количество территорий, способных эффективно развивать свою инновационную составляющую [2].

Можно согласиться с мнением Э.А. Диваевой, выделяющей как комплексный фактор, играющий одну из решающих ролей в развитии региональной инновационной системы, инновационный потенциал соответствующего региона [3]. Ведь в понятие инновационного потенциала включается уровень развития региона и в научно-техническом, и в образовательном, и кадровом плане, и в наличии прочих ресурсов.

Не следует забывать при этом, что социально-экономическая неравномерность развития самого субъекта также может оказать значительное отрицательное влияние на развитие его инновационной системы, что, в конечном итоге, влияет в целом и на формирование национальной инновационной системы (НИС) [4]. При этом можно статистически проследить тесную взаимозависимость и взаимосвязь развитости инновационной системы субъекта и уровня развития его экономики. Например, в процессе исследования мы в динамике анализировали взаимосвязь таких экономических показателей субъектов Центрального федерального округа (ЦФО), как число используемых в регионе передовых производственных технологий (рис. 2) и валового регионального продукта (ВРП) на душу населения (рис. 1).

Если сравнить эти две нижеприведенные диаграммы, то можно сделать вывод, что соотношение двух основных показателей: развития экономики региона (ВРП) и базовой характеристики развития инновационной системы региона приблизительно одинаково по субъектам, за исключением нескольких регионов. Можно выделить, в частности, Московскую область (3-е место по ВРП на душу населения), по использованию инновационных

технологий почти не уступает Москве со значительным разрывом с остальными регионами по этому показателю.

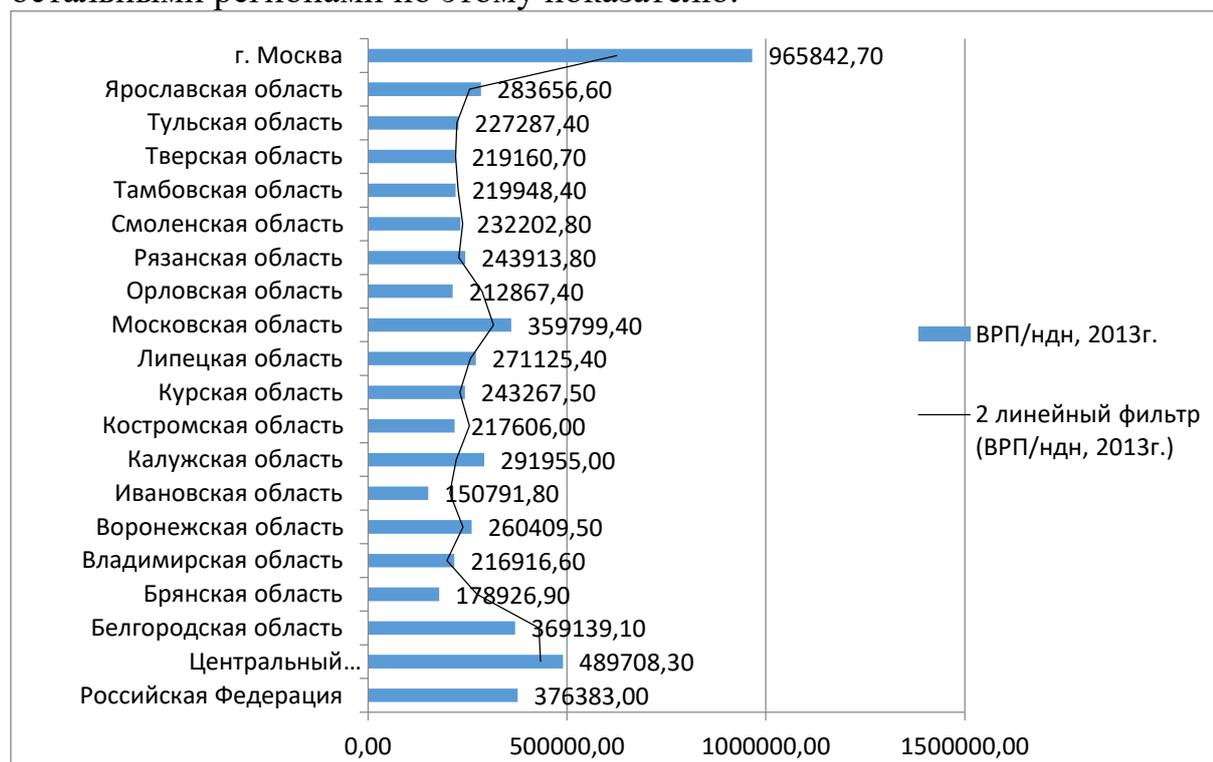


Рисунок 1 – ВРП на душу населения регионов ЦФО в 2013 г. [5]

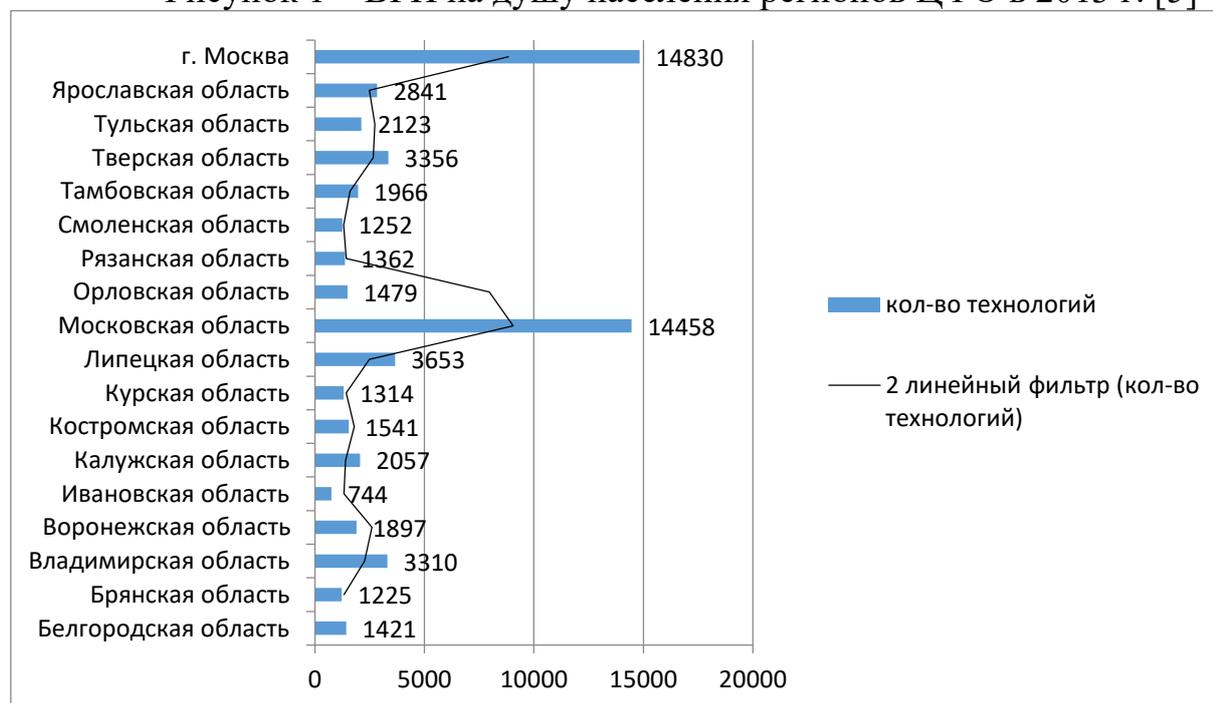


Рисунок 2 – Число используемых передовых производственных технологий по регионам ЦФО в 2013 г. [5]

Также выбивается из тренда и Белгородская область, занимающая второе место после Москвы по величине ВРП/ндн. При этом регион значительно уступает многим субъектам ЦФО по показателю использования

инновационных технологий (13 место), что свидетельствует о слабом развитии Белгородской РИЦ. Причем, анализ динамики этого показателя дает неутешительные результаты. Например, в 2010 году Белгородская область по этому показателю была на 14-м месте в ЦФО.

**Заключение.** Таким образом, результаты исследования позволяют сделать вывод о тесной взаимосвязи основных факторов развития регионов и инновационной деятельности в них. Выявление тенденций и характера данной зависимости требует наших дальнейших исследований.

**Использованные источники:**

1. Афонасова М.А. Проблемы теории и практики управления инновационным развитием регионов: монография / М.А. Афонасова. Томск: Томск. гос. ун-т систем упр. и радиотехники, 2008. 221 с.
2. Шкромада В.И. Инструменты формирования и развития региональной инновационной системы // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2013. Т. 28. № 22-1 (165). С.5-12.
3. Диваева Э.А. Особенности формирования региональных инновационных систем [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. №1 / Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-25-252010/item/302->.
4. Ломовцева О.А., Шкромада В.И., Лебедев А.О. Методические аспекты оценки интеграционных возможностей региона // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Информатика, прикладная математика и управление. 2014. Т. 32. № 21-1 (120). С.12-21.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. М., 2015. 1266 с.

**Шодиев О.А.**  
*старший преподаватель  
кафедры «Налоги и налогообложение»  
Ташкентский финансовый институт  
Узбекистан, г. Ташкент*

**ОСОБЕННОСТИ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В  
УЗБЕКИСТАНЕ**

*Аннотация. Налоги должны стать одним из главных инструментов государственного регулирования экономики, процессов производства, распределения и потребления. С помощью налогов возможно регулирование потребления. Например, такой налог, как акциз, влияет на спрос и покупательную способность населения в отношении тех товаров, на которые распространяется этот налог. По своему содержанию акцизы являются косвенными налогами для потребителя.*

*Ключевые слова: акцизный налог, плательщики акцизного налога, доходы государственного бюджета, косвенное налогообложение, перечень подакцизных товаров.*

***Shodiev O.A., Senior Lecturer of the Department "Taxes and Taxation"  
Tashkent financial institute (Uzbekistan, Tashkent)***

### **FEATURES OF EXCISE TAX IN UZBEKISTAN**

*Abstract. Taxes should be one of the main instruments of the state regulation of the economy, the processes of production, distribution and consumption. With the possible regulation of the consumption tax. For example, such a tax, as the excise, affect demand and purchasing power in relation to those goods which are subject to this tax. By their nature, the excise tax is an indirect tax to the consumer.*

*Keywords: the excise tax, excise tax payers, revenues of government budget, indirect taxation, the list of excisable goods.*

Проблемы совершенствования акцизного налогообложения в настоящее время являются чрезвычайно актуальными. Акцизы по-прежнему остаются причинами дебатов в парламенте, широко обсуждаются в прессе, но, к сожалению, в отечественных научных журналах и публикациях этот вопрос обходится стороной. Как это ни печально, но на данный момент существует лишь небольшое количество научных работ, подводящих теоретические основы для научно-обоснованного налогообложения в этой области. Очевидно, что такое положение дел приводит к противоречивому законодательству. Возможно, что это объясняется тем, что акцизы являются относительно новым явлением в нашей экономике. В связи с этим, исследование основных направлений совершенствования акцизного налога в Узбекистане и выработка решений по спорным вопросам с точки зрения, как теоретических аспектов косвенного налогообложения и налогового администрирования, так и исследования, и анализа мирового опыта, представляется весьма целесообразным.

Акциз представляет собой разновидность косвенных налогов на товары преимущественно массового потребления (а также услуги), включается в цену продукта (или тарифы на услуги) и перекладывается, таким образом, на конечного потребителя. Акцизный налог используется в качестве одной из основных форм косвенного налогообложения в ряде государств, находящихся на различных этапах экономического развития. Вместе с тем, акцизный налог получил широкое распространение в современном мире. Основной причиной широкого распространения акцизного обложения со времен глубокой древности и до наших дней являются его ощутимые фискальные выгоды и высокая скорость их получения.

Термин «акциз», по мнению ряда исследователей, происходит от голландского «*exijs*» (от старофранцузского «*accise*»), означавшего «оценка

для налогообложения». Также существует мнение о том, что слово «акциз» могло произойти от латинского «accidere», («вырезать», «отрезать»), что означало засечки на специальной палке, использовавшейся для измерения количества напитка в сосуде в целях налогообложения.

Акцизы были одним из первых налогов, вводимых в периоды экономической трансформации, поскольку этот налог относительно легко вводить и следить за его уплатой. Эти административные преимущества проистекают из способности налоговых органов осуществлять контроль над физическим объемом определенных товаров вместо того, чтобы полагаться на бухгалтерские книги для его взимания.

В Узбекистане акцизный налог был введен в соответствии с Законом Республики Узбекистан «О налогах с предприятий, объединений и организаций» от 15 февраля 1991 года.

В настоящее время акцизный налог взимается и регулируется статьями 229-241 Налогового кодекса Республики Узбекистан. Согласно статьи 229 Налогового кодекса, плательщиками акцизного налога являются юридические и физические лица:

- производящие товары, облагаемые акцизным налогом (подакцизные товары) на территории Республики Узбекистан;
- импортирующие подакцизные товары на таможенную территорию Республики Узбекистан;
- товарищ (участник) договора простого товарищества, на которого возложено ведение дел простого товарищества, при производстве простым товариществом подакцизного товара [2].

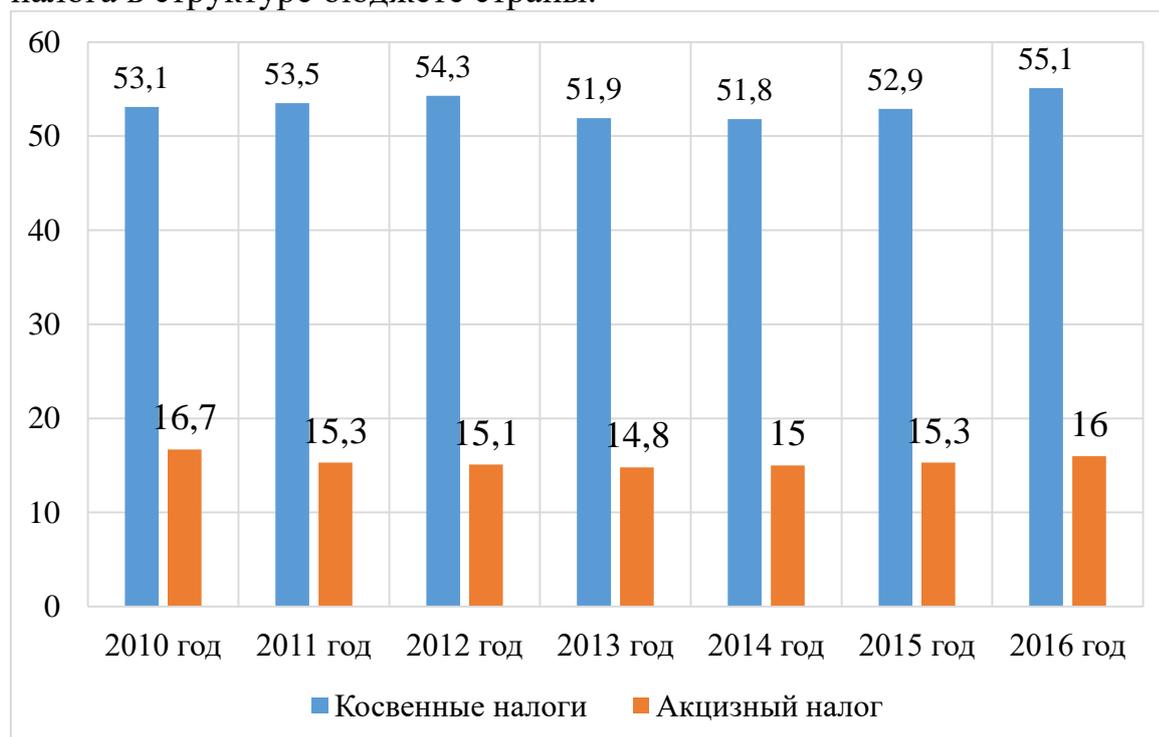
По отдельным видам подакцизных товаров по решению Президента Республики Узбекистан плательщиком акцизного налога может быть определено лицо, не являющееся производителем подакцизных товаров.

Как известно сущность и природа индивидуального акциза сходна с универсальным акцизом - налогом на добавленную стоимость, налогом с оборота, налогом с продаж. Отличительной же особенностью индивидуальных акцизов является то, что взимается они лишь с определенных товаров.

Исторически, акциз считался налогом на производство, а не на потребление, и налагался на производителя, как правило, по месту производства. Акцизный налог существовал, или существует, на базе фиксированной суммы на единицу продукции или в процентах от стоимости товара, эта мера дополняет административные преимущества налога. Кроме того, налог может давать значительные доходы. Еще в 1666 г. французский экономист Ф.Дэмэзон отмечал, что акциз «способен один принести казне столько же и даже больше, чем все другие налоги» [1].

На сегодняшний день, удельный вес акцизного налога составляет значительную часть доходов государственного бюджета Республики

Узбекистан. На рисунке представлена динамика изменения доли акцизного налога в структуре бюджета страны.



**Рисунок. Динамика удельного веса акцизного налога в доходах государственного бюджета (в % к доходам государственного бюджета без доходов целевых фондов) [3]**

Существуют определенные выгоды от обложения акцизами определенных товаров, считающихся вредными, или ассоциирующихся с негативными побочными явлениями. Налогообложение может отчасти воспрепятствовать потреблению потенциально опасных товаров, таких как табачные изделия и алкоголь, а также, например, бензина и горючего, потребление которых связано с загрязнением атмосферы. Такие косвенные выгоды могут стать побочным результатом налога, однако большинство акцизов вводятся, как это и должно быть, для получения налоговых поступлений. Для достижения этой цели акцизы должны быть, *во-первых*, просты как в организации, так и в применении, что достигается за счет поддержания минимального перечня подакцизных товаров. В настоящее время большинство стран ограничило список подакцизных товаров табаком, алкоголем и определенным ассортиментом нефтепродуктов. Доходы от этих товарных групп высоки, круг их производителей относительно узок и большинство товарных категорий четко определены. Например, перечень подакцизных товаров в Узбекистане состоит из 14 видов товаров (работы и услуги не облагаются акцизным налогом).

*Во-вторых*, ставки налога не должны быть слишком высоки. Некоторые страны имеют относительно открытые границы, и контрабанда может стать проблемой в случае, если местные акцизы значительно выше

соответствующих налоговых ставок в соседних странах. Нелегальное производство, в особенности чисто кустарное производство алкогольных товаров, может возрасти, если ставки акцизов слишком высоки.

**В-третьих**, налог должен взиматься как можно раньше в цепочке начисления добавленной стоимости. Акциз должен взиматься либо в момент импорта, либо производства (или отгрузки).

В заключение необходимо отметить что, исследовав теоретические аспекты акцизного налога, мы пришли к следующим кратким выводам:

- акцизы являются важным источником налоговых поступлений в переходный период;

- акцизы выступают одними из немногих рычагов воздействия государства на экономические процессы, имеющие место в обществе;

- основными принципами реформирования акцизного налогообложения является установление таких правил их уплаты, которые бы в максимальной степени ограничило возможность ухода от налогообложения.

#### **Использованные источники:**

1. Малое В.Н., Кольбер Ж.Б. Абсолютистская бюрократия и французское общество. -М., 1991. -90 с.
2. Налоговый кодекс Республики Узбекистан. -Т.: «Адолат», 2015 г.
3. Постановления Президента Республики Узбекистан о параметрах государственного бюджета.

**Шонтуков Б.З.**  
*студент 3 курса ПМ*  
**Кунашева З.А., к.э.н.**  
*доцент*  
**КБГАУ**  
*Россия, г. Нальчик*

#### **МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

Основой сегодняшней рыночной экономики являются взаимная связь и поддержка малых, средних и крупных предприятий. Все эти виды предприятий - хозяйствующие субъекты экономики и осуществляют определенные функции. Экономическая и техническая опора страны – крупное предпринимательство. Средние предприятия действуют на внутреннем рынке. Это частные предприятия, которые оказывают непосредственное влияние на уровень развития государства.

Малые предприятия являются наиважнейшим элементом экономики и показателем стабильности и экономического благосостояния страны.

Деятельность крупных и средних предприятий тесно связана с малыми, поэтому последние очень важны и имеют большое значение для всей экономики и социальной сферы страны.

Предпринимательство-это активная и независимая деятельность по производству товаров и предоставлению услуг, которая выполняется под

материальную ответственность предпринимателя и основывается на сочетании экономической выгоды с общественной пользой.

Под «малым предпринимательством» понимают предпринимательскую деятельность физического или юридического лица, которая ведет к получению прибыли за счет производства и продажи товаров и предложению услуг. Эта деятельность, конечно, связана с большим риском и должна соответствовать критериям отнесения к малому предпринимательству.

Отнесение предпринимательства к малому рассматривают по некоторым критериям:

- численность сотрудников предприятия;
- размер зарегистрированного капитала;
- денежные характеристики деятельности предприятия;
- вид деятельности предприятия.

У малого предпринимательства есть свои плюсы и минусы.

Положительным можно считать следующее:

1) Тесная взаимосвязь с потребителем. Если малые предприятия будут сотрудничать с покупателями, то это даст им возможность варьировать в зависимости от желаний потребителей. Значит есть гарантия в том, что именно их продукт будет куплен.

2) Способность постоянно обновляться и адаптироваться. Здесь невозможно узнать направленность, потому что идет постоянная конкуренция между предприятиями, есть зависимость от потребителей и поставщиков, чтобы уменьшить издержки все время подбираются новые методы.

В России в 90-е годы именно малый бизнес в условиях кризиса поддержал экономику государства, вовремя адаптировался под внешние изменения. А крупные предприятия - одни обанкротились, другие были приватизированы, третьи и вовсе были разрушены.

3) Небольшие внереализационные расходы. Малые предприятия не зацикливаются на соблюдении формальностей, поэтому могут приостанавливать рост затрат.

4) Инновационные возможности. Работая по использованию не своих ресурсов с крупными организациями, мгновенно отзываются на изменения спроса от крупных предприятий, становятся началом инноваций в экономике.

5) Взаимодействия с другими фирмами. Чтобы противодействовать своим конкурентам, малые предприятия могут объединяться с другими предприятиями.

К сожалению, наряду с положительными сторонами есть и минусы у малого предпринимательства:

- зависимость от крупных фирм;
- высокий риск, ведущий к шаткому положению предприятия;

- некомпетентность некоторых руководителей;
- легко воспринимаются изменения в правилах хозяйственной деятельности;
- сложности с получением финансов и кредитов;
- сомнения в принятии решений, осторожность при заключении договоров.

В большинстве случаев причинами неуспеха отмечают непрофессионализм в ведении бизнеса и неспособность заводить и беречь деловые связи и контакты.

Если отсутствует оборотный капитал и наличные деньги, то малые предприятия взаимобмениваются товарами и услугами.



Чтобы увеличить достоинства деятельности малых предприятий, а недостатки сократить, обязательно нужно всестороннее содействие их деятельности не только со стороны государства, но и других институтов рыночной экономики.

Значение и роль малого предпринимательства необходимо рассматривать и с экономической, и с социальной точки зрения. С экономической стороны для формирования малых предприятий нужно:

- доли валового внутреннего продукта, создаваемого частными собственниками;
- доли национального дохода;
- числа малых предприятий в совместном числе других торгово-промышленных учреждений;
- числа трудоспособного населения;

- доли в экспорте продукции;
- количества налогов в совокупной величине;
- части основного капитала;
- значений конкретных сортов товаров и услуг, создаваемых малыми предприятиями.

При увеличении этих перечисленных характеристик повышается роль малого предпринимательства в экономике государства.

С социальной стороны важность малого предпринимательства можно выразить:

- в сокращении процента безработицы;
- в исполнении потребностей потребителей в предложении;
- в повышении качества обслуживания;
- в установлении в обществе среднего класса в качестве основы для эффективного развития экономики и повышения уровня жизни людей;
- в создании класса мелких собственников, заинтересованных в устойчивом состоянии экономики;
- в уменьшении общественной напряженности среди людей.

Малое предпринимательство исполняет несколько функций: новаторскую, организационную, хозяйственную, общественную и личностную. При утверждении новейших научных и инженерных идей, построении планов, претворении в жизнь опытно-конструкторских исследований и проектов значение малого предпринимательства высоко.

Значение организационной функции ( введение новых форм и методов организации производства, наиболее благоприятном соединении форм разделения труда внутри предприятия и т.п.) в деятельности мелких сообществ небольшое.

Вот при осуществлении хозяйственной функции ( эффективное и экономное использование разных видов ресурсов, производство товаров и оказание услуг, трудоустройство значительной части населения) малые предприятия имеют важное значение.

Также велика роль малых предприятий и при исполнении личностной функции, т.е. претворения в жизнь предпринимателем его целей и задач, получении им удовлетворения от своей работы.

Итак, подведем выводы: малое предпринимательство – сектор экономики, который основывается на деятельности субъектов малого предпринимательства на рынке товаров и услуг. Малое предприятие относится к субъектам малого предпринимательства. Предприятие называют малым, если на нем работает не более 100 человек, размер выручки без НДС составляет не более 800 000 000 рублей, естественно берется во внимание и оборот компании за год, размер его активов номинального капитала. Сущность малого предпринимательства зависит от конкретных критериев.

Малое предпринимательство - важнейший субъект рыночной экономики. Оно во многом опережает темпы экономического роста

государства и валового национального продукта. Малое предпринимательство - основной рыночный сектор, который стремительно действует при изменении спроса и становится базой рыночной инфраструктуры.

Таблица 1. *Количество зарегистрированных малых предприятий по федеральным округам Российской Федерации на 2015 год.*

Федеральные округа	Единиц	Прирост/сокращение за период 01.01.2014- 01.01.2015	В % от среднего по РФ
РФ	1464,3	25,6	100,0
Центральный ФО	1479,0	0,3	101,0
Северо - Западный ФО	2410,0	0,8	164,6
Южный ФО	1152,4	33,0	78,7
Северо-Кавказский ФО	558,1	10,6	38,1
Приволжский ФО	1240,2	-17,0	84,7
Уральский ФО	1634,5	63,2	111,6
Сибирский ФО	1565,5	60,7	106,9
Дальневосточный ФО	1502,6	-33,6	102,6

Правительство Российской Федерации прилагает огромные усилия на поддержку и развитие малого бизнеса. Для этого разрабатываются новые программы, вносятся поправки в законы, связанные с малым предпринимательством. Благодаря таким действиям в 2015 году заметен подъем развития малых предприятий.

**Использованные источники:**

1. Горфинкель В.Я. Организация, экономика, управление. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 495 с.
2. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство. - М.:ИНФРА-М, 2008. - 454с.
3. Сайт Национального института системных исследований проблем предпринимательства [www.nisse.ru](http://www.nisse.ru).
4. Камаев В.Д. Экономическая теория. 6-е изд., перераб. и доп. - М.:Гуманит. изд. центр ВЛАДОС,2009 - 640 с.
5. <http://www.economicchange.ru>

*Шонтуков Т.З.  
студент 3 курса ПМ  
Кунашева З.А., к.э.н.  
доцент  
КБГАУ  
Россия, г. Нальчик*

## **ИННОВАЦИЯ-ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ**

Сегодня фактором экономического роста являются инновации. А инновации - это всегда подбор новых методов и технологий, внедрение и увеличение научно-технических достижений.

Современная экономика России все больше становится инновационной, потому что конкуренция фирм Запада и ценовая конкуренция Азии, держащаяся на дешевой рабочей силе, увеличивают потребность в этом.

По показателю доли расходов на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) лидерами являются США(465), Китай(284), Япония(165), ФРГ(92) и Южная Корея(63). Россия занимает 9-ое место с показателем равным 40 млрд.дол.

Без инноваций нет и не может быть движения материальной и духовной культуры общества. Экономика-часть материальной культуры и ее совершенствование связано с претворением в жизнь новых идей, методов, технологий и т.д.

Поэтому инновации - основа развития общественного производства.

Итак, экономический рост-это основная макроэкономическая категория, которая не только увеличивает размеры общественного производства, но и возможности экономики в удовлетворении повышающихся потребностей, улучшении условий жизни людей.

Как и на множество показателей экономики, так и на экономический рост влияют различные факторы. А факторы экономического роста - это те явления и процессы, которые повышают размеры производства, увеличивают эффективность и качество роста.

В современном мире экономический рост зависит от различных обстоятельств. Но основным фактором, воздействующим на развитие экономики страны, считают инновации.

По-разному можно толковать понятие «инновация». Есть множество определений этого слова. Но во всех объяснениях есть как бы точки соприкосновения:

- производство совершенно нового продукта;
- улучшение управления производством;
- построение устройства управления организацией с введением новых технологий;
- усовершенствование технологического процесса;
- новейшие сведения.

Инновация-это итоговый показатель, внедрение передовых технологий, созидательный процесс, разрабатывающий и получающий новые способы для повышения качества производства.

Экономический рост и инновации тесно связаны между собой, т.к. инновационный процесс создает экономические преимущества, которые впоследствии повышают национальный доход. Экономический рост происходит за счет инвестиций в производство. Появлению инвестиций способствует повышение совокупного спроса, затем совокупного предложения, это ведет к увеличению объема производственных величин.

Отметим 3 типа экономического роста:

- преимущественно экстенсивный;
- преимущественно интенсивный;
- инновационно-инвестиционный.

Экстенсивный рост-это количественное повышение производственных факторов: вклад и увеличение дополнительных средств труда, капитальных ресурсов, земли.

Здесь нужно говорить об освоении новых земель, возведении и проектировании новых заводов, фабрик, ангаров, а также использовании не применяемых ныне трудовых ресурсов. При этом типе роста качество воспроизводственных процессов не изменяется.

При интенсивном типе экономического роста повышается эффективность и производительность труда, с ростом прибыли от всех имеющихся ресурсов.

Интенсивные факторы - это качественная сторона роста объема производства. Если тот или иной способ увеличения производства благ имеет преимущества, то это либо «преимущественно экстенсивный», либо «преимущественно интенсивный».

Инновационно-инвестиционный направлен на развитие науки, информации и информационные технологии.

Решение проблемы экономического роста нужно вести по трем направлениям: экономическом, социальном и экологическом.

Экономическое делится на две части: факторную и структурную. В факторной части преимущество в структуре факторов экономического роста инноваций. В структурной - ускоренное развитие современных наукоемких отраслей с развитой добавочной стоимостью; улучшение сферы услуг, в частности образовательных, медицинских, информационных отраслей.

Социальное направление-преодоление сильной дифференциации прибыли, образование, приемлемое для всех, оказание высококвалифицированной медицинской помощи, доступ к культурному наследию.

Экологическое направление-защита, охрана окружающей среды на высоком уровне, учет экологических последствий.

Инновации, как было уже отмечено, есть прямой фактор роста, и они повышают спрос на товары и услуги, а также на инвестиционные товары. Но внутренний спрос может выполняться за счет повышения не только отечественной продукции, но и импорта. В конкуренции с иностранным производством важное значение имеет повышение конкурентоспособности российских товаров и услуг, это станет выполнимым только с помощью разнообразных инноваций.

Также важным является изменение структуры экспорта товаров. Положительным шагом будет, если соотношение между экспортом сырья и экспортом готового товара составит 50:50. Определенную часть прибыли от экспорта сырья государство должно пускать на поддержку инноваций.

Экономический рост любой сферы производства зависит от точного грамотного плана, основанного на использовании новых технологий. Поэтому, разрабатывая инновационные проекты, внедряя в свою систему управления и производства новые технологии, предприятия способствуют росту не только своей материальной базы, но и страны в целом. Совершенствуя производство и товар, научные познания в будущем дадут возможность двигаться не только с научной точки зрения, но и позволят людям грамотно и целесообразно направлять новую информацию для улучшения жизни в целом.

Внедрение новейших технологий в производство - основная деятельность предприятий. Как только появляются новые технологии в производстве, организации, использующие инновационные методы, вносят большие изменения в экономику страны, что ведет к повышению экономического роста.

В производстве и развитии самих компаний происходят следующие инновационные изменения:

- возникновение новых технологических процессов; так предприятие поднимается на ступеньку выше, дает возможность развиваться технологическому процессу внутри организации;

- выпуск продукции с новыми свойствами; возникновение более качественного или доселе не существовавшего материала ведет к усовершенствованию продукта, что помогает предприятию увеличить свой капитал;

- изменения материально-технического обеспечения; эти преобразования происходят внутри самого предприятия;

- появление на новых рынках сбыта.

Эту ступень проходит каждое предприятие, которое в итоге имеет новый более качественный продукт. Попадая на новые рынки сбыта с этой продукцией, предприятие повышает не только свою прибыль, но и доход страны.

Новые подходы в развитии предприятия, новые открытия и изобретения помогают усовершенствовать изготовление товаров, и все это становится продуктом инновационной деятельности.

Появление на рынке новшества является неотделимым процессом в создании экономического роста и его первоочередной задачей становится познакомить потребителя с совершенно новым продуктом, который в дальнейшем займет определенное место на рынке. Значит, инновационным будет и сам процесс внедрения новшества, а также главным определением качества станет сам процесс и его эффективность.

Чтобы улучшить и увеличить степень мощи предприятия, в целом нужны инновационная восприимчивость и научный потенциал.

Основным показателем инновационного потенциала и одним из главных показателей технологического развития стран и регионов является патентная статистика. Показатель количества патентов считают на основе заявок резидентов и нерезидентов страны. Российская патентная система развивается самостоятельно и замкнуто и нет интеграции в инновационную сферу. Патенты выдаются, но их оборот и употребление умственной, духовной собственности в целях инновационного развития развиты слабо, многие наши ученые и исследователи не могут патентовать и коммерциализировать собственные проекты, разработки, открытия. Этим отличаются больший процент наших ученых от их коллег за рубежом.

Одним из показателей, определяющим инновационную российскую систему является индекс инноваций.

По показателю индекс инноваций за 2014 год лидерами являются Швейцария(64,8), Великобритания(62,4), Швеция(62,3), Финляндия(60,7), Нидерланды(60,6). По данному показателю Россия занимает 49 место из 143, т.е. наша страна является средней в данной области. Индекс России составляет 39.1.

Мировой индекс инноваций - это обширнейшее исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю степени развития инноваций.

Так, итоговый индекс - это соотношение затрат и эффекта, что дает реально оценить эффективность приложенных сил по развитию инноваций в том или ином государстве.

Итоги развития инновационной деятельности в нашей стране невысоки. По сравнению с западными странами науку финансирует в России государство, а не сами ученые, исследователи, т.е. частный сектор, российские предприятия не так решительно, смело вводят новшества, инновации в свое производство.

Итак, единственной возможностью входа России в мировое экономическое сообщество как равноправного члена, а не партнера по доставке сырья, является модернизация структуры экономики, переход на

инновационный ресурсосберегающий путь развития во всех сферах хозяйства.

Инновации должны стать повсеместным явлением.

#### **Использованные источники:**

1. Завлин П.Н. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика. Учебное пособие. Издательство «Экономика», 2000.
2. Константинов Е.Л. Инновации и инновационная деятельность. Учебное пособие. М., 1998.
3. Пилипенко А.Б. Инновационная активность российских предприятий: условия роста. М.: Маркет ДС, 2003.
4. Поршнева А.Г. Управление инновациями в условиях перехода к рынку. — М.: РИЦЛО «Мегаполис-Контакт», 1993.
5. Прокопенко С.К. Управление инновационными проектами на предприятии. Учебник. Спб., 1999.
6. Янковский К.П. Введение в инновационное предпринимательство. Спб: Питер, 2004.

*Штырхунова К.В.*

*бакалавр экономики*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Москва*

### **ИНФРАСТРУКТУРА И МЕХАНИЗМ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ**

**Аннотация:** в статье выделены отличительные черты биржевого и внебиржевого рынка облигаций, основные участники торгов на рынке облигационных займов, произведен анализ механизма облигационного займа на биржевом и внебиржевом рынке, а также был произведен анализ действий эмитента, посредника и инвестора на различных этапах механизма облигационного финансирования.

**Ключевые слова:** облигации, облигационное финансирование, биржевые и внебиржевые рынки

Размещение облигационных займов может происходить как на биржевом, так и на внебиржевом рынках, при этом механизм размещения не идентичен. Это связано с отличительными чертами биржевого и внебиржевого рынка:

1. Децентрализация внебиржевого облигационного рынка и централизация биржевого рынка. Участники внебиржевого рынка сами находят контрагентов, желающих совершить сделку. Участники биржевого рынка совершают сделки на бирже.
2. Отсутствие единых требований на внебиржевом рынке и стандартизация условий участия в торгах на биржевом рынке.
3. Различный способ формирования цены. Так, на бирже торги проводятся с помощью встречного аукциона, а на внебиржевом рынке

обсуждаются непосредственно покупателем и продавцом, являясь результатом их договоренности.

4. Разный уровень издержек. Участнику торгов, желающему совершить сделку на внебиржевом рынке, необходимо либо самостоятельно найти контрагента, либо оплатить услуги посредника. Кроме того, время требуется на перерегистрацию облигаций в депозитарии или системе ведения реестра.

5. Более высокие риски на внебиржевом рынке. Повышенный риск связан с тем, что на биржевом рынке существуют единые требования к участникам торгов, а сама биржа является гарантом наличия денежных средств у покупателя и ценных бумаг у продавца. На внебиржевом рынке такие требования и гарант отсутствуют, соответственно, существует риск недобросовестного исполнения сделки контрагентом.

6. Непрозрачность внебиржевого рынка, выражающаяся трудностью поиска информации о совершенных сделках, а также нерепрезентативным характером цены.

Таким образом, внебиржевой рынок является децентрализованным, характеризуется более высоким уровнем издержек и рисков, специфическим ценообразованием и непрозрачностью.

Согласно Федеральному закону от 22.04.1996 №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» основными участниками рынка облигаций являются эмитенты, владельцы, профессиональные участники рынка ценных бумаг, а регулирующие и контролирующие функции исполняет федеральный орган исполнительной власти по рынку ценных бумаг. В ст.2 указанного закона написано, что под эмитентом понимается «юридическое лицо, исполнительный орган государственной власти, орган местного самоуправления, которые несут от своего имени или от имени публично-правового образования обязательства перед владельцами ценных бумаг по осуществлению прав, закрепленных этими ценными бумагами», а под понятием владельцем понимается «лицо, которому ценные бумаги принадлежат на праве собственности или ином вещном праве». Владелец ценной бумаги в отечественной и зарубежной литературе часто называется инвестором.

Классическая схема, демонстрирующая сущность финансового рынка, включает в себя эмитента и инвестора. Эмитент осуществляет выпуск ценной бумаги, а инвестор приобретает ценную бумагу. Таким образом, эмитент передает инвестору ценную бумагу, получая взамен денежные средства за ее продажу. Эта схема является крайне упрощенной, поскольку не учитывает профессиональных участников рынка ценных бумаг и федерального органа исполнительной власти.

Профессиональной деятельностью на рынке ценных бумаг являются такие виды деятельности как брокерская, дилерская, по управлению ценными бумагами, депозитарная, по ведению реестра ценных бумаг.

Деятельность по определению взаимных обязательств (клиринг) и деятельность по организации торговли на рынке ценных бумаг не являются профессиональными с 1.01.2013 г. и 1.01.2014 г. соответственно. Профессиональные участники рынка ценных бумаг являются посредниками между эмитентом и инвестором, обеспечивая процедуру эмиссии и размещения облигаций. Функции упраздненной Федеральной службы по финансовым рынкам, которая ранее являлась федеральным органом исполнительной власти, перешли к Банку России. Соответственно, именно Банк России осуществляет принятие нормативных актов, контроль и надзор в сфере финансовых рынков.

С точки зрения движения денежных средств при размещении облигаций конечным получателем финансирования как на биржевом, так и на внебиржевом рынке является эмитент. Тем не менее, в случае размещения на внебиржевом рынке, денежные средства от инвестора эмитент получает напрямую, т.к. они перечисляются с банковского счета инвестора на банковский счет эмитента. После перечисления денежных средств оплачиваются услуги специализированных организаций: инвестор платит за услуги депозитария и регистратора, эмитент переводит денежные средства в счет государственной пошлины, налогов и иных платежей, производит оплату услуг профессионального посредника, а также в пределах потребностей пользуется услугами регистратора или депозитария. В случае биржевого размещения эмитент принимает финансирование от инвестора не напрямую, а через биржу, и нужно добавить, что в этом случае финансирование поступает к эмитенту быстрее, совпадая по времени с удовлетворением заявки инвестора на покупку размещенных облигаций.

С точки зрения движения облигаций существует похожая разница во временных затратах. На биржевых торгах процесс перехода облигаций и их регистрация у депозитария и регистратора является автоматизированным процессом. На внебиржевых торгах инвестор должен самостоятельно обратиться в депозитарий или регистратор с необходимыми документами для получения права собственности на облигации.

С точки зрения информационных потоков, на внебиржевом рынке существует двусторонний обмен информацией между эмитентом и инвестором, в то время как на биржевом рынке информацию консолидирует биржа, обладая максимумом информации и предоставляя ее участникам торгов.

Соответственно, механизм торгов на биржевом рынке облигаций является более сложным по сравнению с внебиржевым рынком, но тем не менее обеспечивает более эффективное взаимодействие составляющих элементов с точки зрения движения денежных средств, облигаций и информационных потоков.

Особенностью механизма облигационного финансирования является его поэтапный характер. В данной работе будет рассмотрена та

последовательность этапов, которая отражает отличия целей эмитента на различных стадиях работы с облигациями.

Предварительный этап заключается в том, что эмитент производит оценку возможностей для потенциального размещения облигаций. В ходе данного этапа анализируется спрос инвесторов и делаются предположения о том объеме, который удастся разместить на рынке. Принимая решение о размещении облигаций, эмитент еще не знает конкретных особенностей облигационного займа, но он заключает договор с посредником, предоставляет ему основную информацию и оплачивает услуги. Посредник, в свою очередь, готовит предварительные документы и проводит предварительные встречи с инвесторами. Инвестор на данном этапе выражает заинтересованность или незаинтересованность во вложении денежных средств в облигации эмитента.

Подготовительный этап включает себя подготовку к размещению облигаций эмитентом. Посредник подготавливает окончательные эмиссионные и презентационные документы, которые утверждаются эмитентом, осуществляется юридическая и организационная подготовка. Инвестор встречается с представителями эмитента и посредника.

В ходе третьего этапа – размещения облигаций, целью которого является привлечение капитала, эмитент передает облигации инвестору, а инвестор размещает капитал, поступающий эмитенту. Посредник необходим для проведения размещения.

Четвертый этап состоит в обращении облигаций, когда по облигациям эмитент выплачивает купонный доход, переходящий инвестору.

Пятый этап, заключительный, состоит в погашении долга. Эмитент выплачивает инвестору номинальную стоимость облигации.

*Шулева С.А.  
студент 3 курса  
НИУ «БелГУ»*

*факультет «Институт Управления»  
Россия, г. Белгород*

## **СИСТЕМА ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

Инновационный менеджмент - это особый вид профессиональной деятельности, направленный на достижение конкретных инновационных целей действующей в рыночных условиях фирмы, оптимальных результатов на основе рационального использования научных, трудовых, материальных и финансовых ресурсов, применения многообразных принципов, функций и методов экономического механизма менеджмента. Инновационный менеджер имеет дело с прогнозами, расчетами, ожидаемыми показателями, учитывающими специфику инновационной деятельности.

Инновационный менеджмент связан с различными видами инновационной деятельности и в зависимости от их специфики осуществляет свою управленческую деятельность.

В состав системы инновационного менеджмента включены подсистемы: научного сопровождения, целевая, обеспечивающая, управляемая и управляющая, которые в свою очередь образуют внутреннюю среду фирмы.

Подсистема научного сопровождения будет состоять из таких частей, как:

- 1) научные подходы к инновационному менеджменту;
- 2) функции и методы менеджмента.

Научный подход состоит из системного, структурного, маркетингового, функционального, воспроизводственного, нормативного, комплексного, интеграционного, динамического, процессного, количественного, административного, поведенческого, ситуационного подходов.

Функции менеджмента:

- 1) планирование;
- 2) организация;
- 3) мотивация;
- 4) контроль.

Методы менеджмента:

- 1) организационные;
- 2) административные;
- 3) экономические;
- 4) социально-психологические.

Целевая подсистема состоит из формирования портфелей новшеств и инноваций.

Формирование портфеля новшеств содержит научные разработки, изобретения, патенты, ноу-хау и другие новшества. Новшества бывают покупными, собственной разработки, могут накапливаться в собственном фонде, внедряться в собственном производстве или продаваться.

Создание портфеля инноваций - это стратегический план реализации новшеств и инноваций (покупных и собственной разработки).

Вслед за анализом параметров целевой подсистемы надо определить эффективность дальнейшего функционирования фирмы. Следом за анализом окружения фирмы и образования целевой подсистемы нужно установить параметры обеспечивающей подсистемы.

Обеспечивающая подсистема анализирует количество, качество, сроки поставок, поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий и иного, необходимых для решения задач целевой подсистемы. Для достижения конкурентоспособного «выхода» системы требуется найти конкурентоспособных поставщиков. Если используются

неконкурентоспособные составляющие «входа» при любом уровне техники, технологии и организации процессов, нельзя произвести конкурентоспособный товар.

Управляемая подсистема, входящая в систему менеджмента инноваций, состоит из определенных составляющих по созданию и внедрению инноваций по стадиям их жизненного цикла: это стратегический маркетинг; НИОКР; организационно-технологическая подготовка производства и внедрения инноваций; производство инноваций; сервис инноваций.

Управляющая подсистема несёт ответственность за всё происходящие процессы в системе инновационного менеджмента. К составляющим подсистемы относят: управление персоналом, разработку управленческого решения, координацию выполнения инновационных проектов. Именно эти компоненты обуславливают качество всех остальных подсистем системы менеджмента инноваций.

#### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт информационного портала «Студопедия» [Электронный ресурс] / URL: <http://studopedia.ru>
2. Сурин А.В., Молчанова О.П. Инновационный менеджмент: Учебник. – М. : Инфра - М, 2008.- 65 с.

*Эфендиева Г.А., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
Махиева Л.А.-Х.  
магистрант 2 г.о.  
Кабардино-Балкарский государственный  
университет им.Х.М. Бербекова  
Россия, г. Нальчик*

#### **ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ТОВАРНЫХ ОПЕРАЦИЙ**

В статье рассмотрена организация учета посреднических товарных операций. Проведена сравнительная характеристика договора поручения, комиссии и агентирования. В статье сделано предложение по учету продажи товаров по договору комиссии и выделены его особенности.

Ключевые слова: посредническая деятельность; договор комиссии; договор поручения; агентский договор; делькредере; сводный счет-фактура.

*Efendiyeva G.A., candidate of economic sciences,  
Docent of «Accounting, analysis and audit»  
Kabardino-Balkarian state university of H.M.Berbekova  
Russia, Nalchik  
Makhieva Leyla Abdul-Hamitovna*

*Kabardino-Balkarian state university of H.M.Berbekova, Nalchik*  
**ORGANIZATION OF ACCOUNTING INTERMEDIARY  
COMMODITY OPERATIONS**

The article deals with the accounting organization of intermediary commodity operations. Comparative characteristics of the contract of agency, commission and agency carried out. In this article we made an offer for accounting sales of goods of the commission contract and highlighted its features.

Key words: intermediary activity; commission contract; contract of agency; agency contract; del credere; consolidated invoice.

Для расширения рынка сбыта, увеличения прибыли и привлечения дополнительных клиентов, организации часто используют услуги посреднических фирм. Особенно ярко это проявляется в торговле, где, результат от использования посреднических услуг значительно выше, чем создание собственной сети сбыта продукции, так как посредник лучше знает рынок и оперативно реагирует на изменение его конъюнктуры, что позволяет реализовать товар на более благоприятных условиях.

Несмотря на усиление роли посреднической деятельности, теоретическая база указанной области исследования разработана не в полной мере, так как отсутствуют фундаментальные работы, которые рассматривают посредническую деятельность в целом.

Выделяют три вида посреднических сделок:

- 1) договор поручения, по которому поверенный обязуется совершить от имени и за счет доверителя юридические действия;
- 2) договор комиссии, согласно которому комиссионер обязуется по поручению комитента совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента;
- 3) агентский договор, при котором агент обязуется совершать по поручению принципала юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала или же от имени и за счет принципала [1].

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика посреднических договоров.

Таблица 1 - Сходства и различия посреднических договоров

Критерий	Договор поручения	Договор комиссии	Агентский договор
Стороны договора	Доверитель/Поверенный	Комитент/Комиссионер	Принципал/Агент
Предмет договора	Юридические действия	Сделка	Юридические и фактические действия
Передача прав по исполнению договора	Возможно передоверие, если предусмотрено доверенностью или договором	Субкомиссия, если иное не предусмотрено договором	Субагентский договор, если иное не предусмотрено договором

Представление отчета	Если требуется договором	Обязательно	Обязательно
Передача прав по исполнению договора	Возможно передоверие, если предусмотрено доверенностью или договором	Субкомиссия, если иное не предусмотрено договором	Субагентский договор, если иное не предусмотрено договором
Прекращение договора	Стороны имеют право отказаться от договора в любое время (с уведомлением другой стороны не позднее чем за 30 дней)	Стороны имеют право отказаться от договора в любое время (при уведомлении другой стороны не позднее чем за 30 дней)	Возможно при бессрочном договоре с уведомлением другой стороны не позднее чем за 30 дней

Отметим, что одним из самых распространенных гражданско-правовых соглашений, заключаемых при осуществлении предпринимательской деятельности, является договор комиссии.

Особенностью договора комиссии является то, что выполняя свои обязанности по договору комиссии, посредник выступает от своего имени. Следовательно, права и обязанности по сделке, совершенной посредником с третьим лицом, возникают у комиссионера и все документы по сделке оформляются от имени комиссионера.

Комиссионер становится обязанным по сделкам, заключенным с третьими лицами, но он не несет ответственности за неисполнение сделок третьим лицом, кроме случаев, когда комиссионер не проявил необходимой осмотрительности при выборе этого лица, либо принял на себя ручательство за исполнение сделки (делькредере). Если комиссионер принял на себя ручательство за исполнение сделки третьим лицом (делькредере), комитент должен уплатить ему дополнительное вознаграждение в размере и в порядке, установленных договором комиссии [3].

Другая особенность договора комиссии заключена в том, что товары, которые поступили к комиссионеру от комитента, являются собственностью комитента. Право собственности на товары в момент продажи переходит от комитента к покупателю.

За оказанные услуги комиссионеру причитается вознаграждение. Размер комиссионного вознаграждения определяется соглашением сторон и может быть установлен: в твердой сумме; в процентах от стоимости проданных товаров; в размере разницы между продажной стоимостью товаров и их стоимостью, указанной в документах комитента.

Кроме выплаты комиссионного вознаграждения, комитент обязан возместить комиссионеру израсходованные им на исполнение комиссионного договора суммы, в случае, если комиссионер представит комитенту документы, которые подтверждают расходы.

Если договор комиссии не исполнен по причине, которая зависела от комитента, то комиссионер сохраняет за собой право на комиссионное вознаграждение и на возмещение осуществленных расходов.

Одной из обязанностей посредника, при выполнении договора комиссии, является обязанность исполнения поручения на наиболее выгодных для комитента условиях. Если комиссионер совершил сделку на более выгодных условиях, чем те, которые были указаны комитентом, дополнительная выгода делится между комитентом и комиссионером поровну, если иное не предусмотрено договором.

Если же комиссионер реализовал имущество комитента по цене ниже согласованной и не может доказать, что у него не было возможности продать его по согласованной цене, а также то, что продажа по более низкой цене предостерегла от больших убытков, он обязан возместить заказчику разницу между согласованной ценой и фактической ценой реализации[4].

После реализации товаров в установленный договором срок посредник представляет заказчику:

- отчет посредника. Форма отчета посредника может быть произвольной или установлена в договоре. Комитент, имеющий возражения по отчету, должен сообщить о них комиссионеру в течение тридцати дней со дня получения отчета, если в договоре комиссии не установлен иной срок. В противном случае отчет считается принятым;

- копии первичных документов, подтверждающих продажу товаров;

- оригиналы первичных документов, подтверждающих расходы посредника, связанные с исполнением поручения, если по условиям договора они подлежат возмещению заказчиком.

С 01 января 2015 г. возможно сокращение избыточного документооборота за счет выставления сводных счетов-фактур [2]. Если комиссионер при реализации товаров выставил двум и более покупателям счета-фактуры от одной даты, комитент вправе перевыставить комиссионеру один сводный счет-фактуру. Также комиссионер вправе оформить сводный счет-фактуру по всем покупкам у разных поставщиков, если счета-фактуры поставщиков составлены на одну дату.

Для учета имущества, находящегося во владении организации, но не принадлежащего ей на праве собственности, Планом счетов бухгалтерского учета выделены специальные забалансовые счета. Товары, поступившие к комиссионеру от комитента при договорах комиссии, связанных с реализацией товара учитываются на счете 004 «Товары, принятые на комиссию» по ценам, указанным в приемо-сдаточных актах. При приобретении товаров для комитента, поступившие от поставщиков товары учитываются на счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение».

Бухгалтерский учет расчетов по договору комиссии ведется на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», к которому мы предлагаем открыть субсчета:

– 76-5 «Расчеты с комиссионером (комитентом) по возмещаемым расходам»;

– 76-6 «Расчеты с комиссионером (комитентом) за товар, переданный на комиссию»;

– 76-7 «Расчеты с комиссионером (комитентом) за оказанную услугу».

Как было сказано ранее, особенностью договора комиссии является то, что при отгрузке товара от комитента комиссионеру право собственности на товар к комиссионеру не переходит. Поэтому товар, переданный на комиссию, учитывается комитентом в составе собственных активов на счете 45 «Товары отгруженные».

В бухгалтерском учете расчеты, осуществляемые организацией в рамках посреднической деятельности, отражаются в зависимости от того, участвует комиссионер в расчетах между заказчиком и третьим лицом или не участвует.

При исполнении поручения с участием в расчетах комитент производит расчеты с комиссионером, который рассчитывается с покупателями или поставщиками товара. Если комиссионер участвует в расчетах, то он может удержать причитающиеся ему суммы вознаграждения, а также погасить расходы, произведенные в ходе исполнения обязательств по договору.

Отражение операций на счетах бухгалтерского учета при участии комиссионера в расчетах, представлено в таблице 2.

Таблица 2 - Учет продажи товаров при участии комиссионера в расчетах

Учет у комитента			Учет у комиссионера		
Содержание операции	Корреспонденция счетов		Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	Д-т	К-т		Д-т	К-т
1 Товары переданы комитентом комиссионеру					
Отражена отгрузка товара	45	41	Отражено поступление товара	004	
2 Товары отгружены покупателю					
Признана выручка от продажи	76-6	90-1	Списаны отгруженные товары		004
Списаны проданные товары	90-2	45	Отражена задолженность комитенту за проданные товары	62	76-6
Начислен НДС по проданным товарам	90-3	68			
3 Отражены расходы комиссионера, подлежащие возмещению комитентом					
Приняты к учету расходы, связанные с исполнением договора (без НДС)	44	76-5	Произведены платежи, связанные с исполнением обязанностей посредника	76-5 60	60 50
Отражен НДС	19	76-5			

4 Получены денежные средства от покупателя					
Бухгалтерских записей нет			Отражено поступление средств на р/с	51	62
5 Отражено комиссионное вознаграждение					
Начислено комиссионное вознаграждение	44	76-7	Признана выручка от посреднических услуг	76-7	90-1
Отражен НДС	19	76-7	Начислен НДС	90-3	68
6 Выручка перечислена комиссионером комитенту					
Поступили денежные средства от комиссионера	51	76-6	Произведен платеж в пользу комитента	76-6	51
7 Списаны расходы, относящиеся к проданным товарам					
Отражено списание расходов на продажу	90-2	44	Бухгалтерских записей нет		
8 Предъявлен к вычету НДС					
Предъявлен к вычету НДС по вознаграждению	68	19	Бухгалтерских записей нет		
9 Взаимозачет на удержанные комиссионером из выручки суммы					
Произведен взаимозачет	76-5 76-7	76-6	Произведен взаимозачет	76-6	76-5 76-7

При исполнении договора комиссии без участия комиссионера в расчетах комитент самостоятельно рассчитывается с покупателями или поставщиками товара, а также уплачивает причитающиеся комиссионеру суммы со своего расчетного счета или из кассы.

Отражение операций на счетах бухгалтерского учета без участия комиссионера в расчетах, представлено в таблице 3.

Таблица 3 - Учет продажи товаров без участия комиссионера в расчетах

Учет у комитента			Учет у комиссионера		
Содержание операции	Корреспонденция счетов		Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	Д-т	К-т		Д-т	К-т
1 Товары переданы комитентом комиссионеру					
Отражена отгрузка товара	45	41	Отражено поступление товара	004	
2 Товары отгружены покупателю					
Признана выручка от продажи	62	90-1	Списаны отгруженные товары		004
Списаны проданные товары	90-2	45			
Начислен НДС	90-3	68			
3 Отражены расходы комиссионера, подлежащие возмещению комитентом					
Приняты к учету расходы, связанные с исполнением договора (без НДС)	44	76-5	Произведены платежи, связанные с исполнением обязанностей посредника	76-5	60
Отражен НДС	19	76-5		60	51
4 Получены денежные средства от покупателя					
Отражено поступление средств на р/с	51	62	Бухгалтерских записей нет		

5 Отражено комиссионное вознаграждение						
Начислено комиссионное вознаграждение	44	76-7	Признана выручка от посреднических услуг	76-7	90-1	
Отражен НДС	19	76-7	Начислен НДС	90-3	68	
6 Уплачено комиссионное вознаграждение посреднику и возмещены его расходы						
Произведен платеж в пользу комиссионера	76-7 76-5	51 51	Поступили денежные средства от комитента	51 51	76-7 76-5	
7 Списаны расходы, относящиеся к проданным товарам						
Отражено списание расходов на продажу	90-2	44	Бухгалтерских записей нет			
8 Предъявлен к вычету НДС						
Предъявлен к вычету НДС по вознаграждению	68	19	Бухгалтерских записей нет			

Таким образом, порядок отражения в учете операций продажи товаров по договору комиссии существенно отличается от обычного договора купли-продажи. Выделение субсчетов к 76 счету значительно упрощает учет товаров, как у комиссионера, так и у комитента.

#### Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016)
2. Постановление Правительства РФ от 29.11.2014 № 1279 "О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 26 декабря 2011 г. № 1137".
3. Бычков А.И. Делькредере в договоре комиссии // Ленинградский юридический журнал. 2012. №2. С 91-100.
4. Никаноров П.С. Посредническая деятельность: учет и налогообложение. М.: Налоговый вестник, 2008. 84с.

**Югай Т.Ю.**  
студент 3 курса  
ИСОиП (филиал) ДГТУ  
Россия, г. Шахты

#### ПРИМЕНЕНИЕ АЛГОРИТМА ДЕЙКСТРЫ В СФЕРЕ СЕРВИСА

*Аннотация: Данная статья посвящена алгоритму Дейкстры, благодаря которому можно находить оптимальные маршруты, а так же определять длину между одной конкретной вершиной, иначе говоря, источником, и всеми остальными вершинами графа. Описано использование алгоритма в разных сферах жизни, а так же ключевые этапы и шаги, необходимые для его выполнения.*

*Ключевые слова: Алгоритм Дейкстры, Дейкстра Эдсгер, алгоритм нахождения кратчайшего пути, нахождение кратчайшего пути, способы нахождения кратчайшего пути, сфера услуг, сфера сервиса.*

Алгоритм получил своё название от фамилии своего выдающегося создателя: Эдгера Вйбе Дейкстра - знаменитого нидерландского ученого, в свою очередь, внесшего огромный вклад в развитие информационных технологий и самой информатики. Его научные достижения в области применения математической логики при разработке программ принесли ему немалую известность. Он является одним из тех ученых, кто превратил программирование в науку.

Помимо всего этого, ему принадлежит идея алгоритма нахождения кратчайшего пути, предложенная им еще в 1952 году. Этот алгоритм появился в процессе работы Дейкстры в одном из Математических центров, когда он занимался задачами по оценке производительности компьютера ARCMAC. Благодаря данному алгоритму ученый мог найти наилучшие решения для определения оптимального пути передачи электрического тока наиболее важным элементам цепи, тем самым минимизируя расход меди. Он назвал этот способ «алгоритм дерева с кратчайшими ветвями». Успешно используя данный алгоритм, Дейкстра решает его оформить и придать всемирной огласке в 1959 году.

Данный алгоритм получил ни одну область применения, он имеет широкое использование не только в сфере информатики и программирования. Задачу поиска кратчайшего пути на графе широко используется при определении наименьшего расстояния в сети дорог, применяют при планировании автомобильных и авиа-маршрутов. В сфере сервиса алгоритм Дейкстры используется, например, в логистических операциях. При наличии всей необходимой информации с помощью данного алгоритма можно, например, узнать какую последовательность дорог лучше использовать, чтобы добраться из одного города в другой, или в какие страны выгодней экспортировать тот или иной продукт. Алгоритм широко применяется в программировании и различных технологиях, например, его используют протоколы маршрутизации OSPF.

Прямой задачей алгоритма является нахождение кратчайшего пути от одной из вершин графа до всех остальных. Алгоритм работает только для графов без рёбер отрицательного веса. Рёбрами или дугами графа могут быть как стоимость перевозки товара из одного города в другой, так и длина переводки, или же диаметр трубы. То есть важно, что бы ребра в алгоритме Дейкстры не были отрицательными. Алгоритм поможет найти все кратчайшие пути из одной, изначально заданной, вершины графа до всех остальных. Работает пошагово, на каждом последующем шаге посещается одна из вершин. Недостаток данного алгоритма лишь в том, что он будет некорректно работать, если граф имеет дуги отрицательного веса.

Начало алгоритма инициализация: Допустим, дан ориентированный граф, на его ребрах записаны некоторые числа. Обозначим точку отправления - вершина 1, путь из неё, в неё же равен 0. Метки остальных вершин отметим символом «бесконечность», как показано на рисунке 1, это

показывает то, что расстояние от точки отправления до других вершин пока еще не известно.

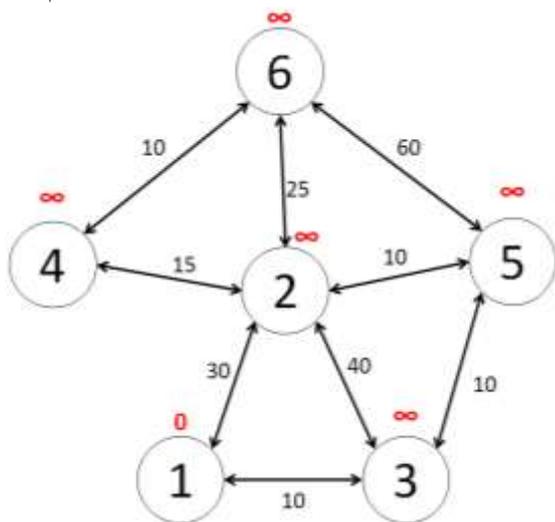


Рис. 1 Инициализация алгоритма.

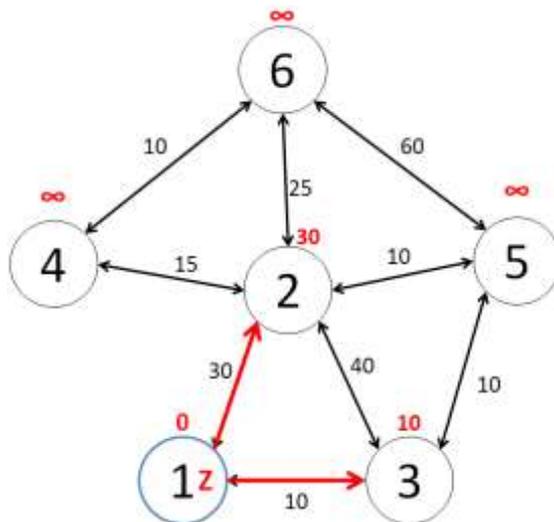


Рис. 2 Граф с отмеченной мин.

Шаг алгоритма: Точку отправления 1 помечаем буквой Z – это означает, что она отмечена как «минимальная метка», из неё передвигаемся к соседним вершинам и узнаем длину пути (Рис. 2).

Узнав и сравнив все длины, отмечаем вершину Z как посещенную. Далее выбираем наименьшую и обозначаем как следующую «минимальную метку» Z. Из этой вершины происходят последующие расчеты до соседних вершин, иначе говоря, данный шаг алгоритма повторяется, пока мы не посетим все вершины. «Сосед» вершины 3 — вершина 2, если идти в неё через 3, то длина такого пути будет равна 50 ( $10 + 40 = 50$ ). Но текущая метка второй вершины равна 30, а это меньше 50, поэтому метка не меняется (Рис. 3).

На рисунке 4 показан граф, когда все его вершины посещены и алгоритм завершен. Исходя, из рисунка 4 можно сделать вывод, что кратчайший путь из вершины 1 до 2 – 30, до 3 – 10, до 4 – 45, до 5 – 20, до 6 – 55.

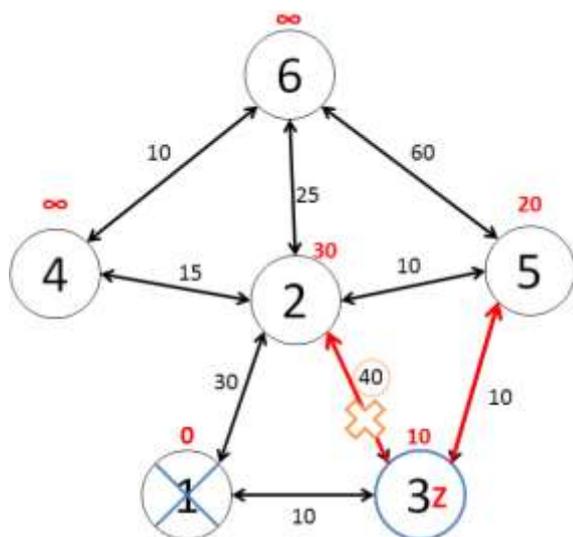


Рис. 3 Неизменность метки.

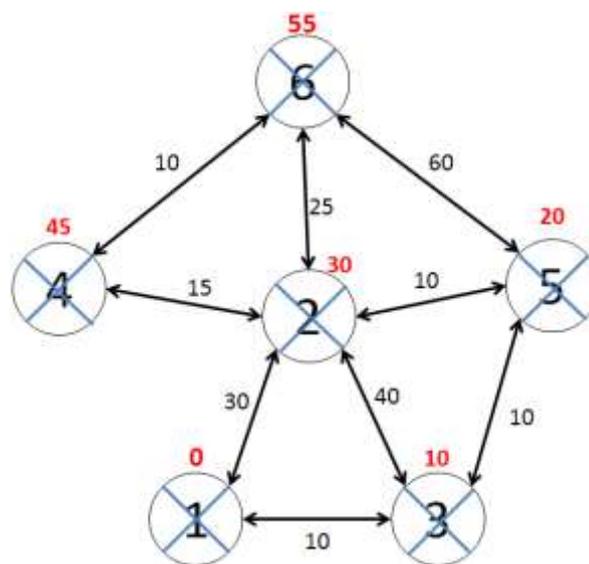


Рис 4. Завершение алгоритма.

Используя алгоритм, помимо логистических задач доставки товаров, можно организовывать выставочную деятельность. Главная задача организаторов выставки сделать участие максимально удобным и эффективным как для экспонентов, в том числе для представителей многочисленных зарубежных компаний, так и для посетителей. Из-за того что выставочные залы, зачастую, имеют не идеальную и/или витиеватую форму, необходимо сделать так, чтобы каждый посетитель пройдя один раз по залу, смог ознакомиться со всеми экспонатами выставки, и ни один из них не повторился.

Специфическим способом расстановки товаров пользуются и торговые сети. Иногда, что бы приобрести хлеб, необходимо пройти длинный путь, до самого дальнего отдела магазина. То есть, разместив продукты, пользующиеся наибольшим спросом (молоко, мясо, хлеб и т.п.), в разных отделах магазина, можно отвлечь покупателя от его изначального списка покупок и попутно притягивать его внимание яркими вывесками "АКЦИЯ" или "СКИДКА". В итоге, на выходе потребитель уносит в своей сумке, товары, которых даже не было в перечне покупок.

Каждый человек ежедневно, не всегда осознавая это, решает проблему: как снизить затраты, в условии ограниченных ресурсов. Применение Алгоритма Декстры несомненно полезно во всех сферах человеческой деятельности. Руководствуясь им в достижении цели можно выбрать оптимальный курс развития, повысить эффективность продаж, минимизировать затраты и не только. Алгоритм имеет преимущество в том, что легко может быть положен в основу программы, которая имеет небольшой размер. Применение программы значительно упростит использование алгоритма.

### **Использованные источники:**

1. Gornostaeva Z.V. The improvement of the technology of the service processes for the development of barrier-free Russian market of services Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 11s. С. 412-416.
2. Zhidkov V.E., Hramtsov A.G., Gornostaeva Z.V., Alekhina E.S., Kushnareva I.V. Need for government regulation of organic foods Asian Social Science. 2014. Т. 10. № 23. С. 135-143.
3. Zaitseva T.V., Buryakov G.A., Gornostaeva Z.V. Banking services improvement through the development of service technologies Asian Social Science. 2014. Т. 10. № 23. С. 151-160.
4. Pakhomova A.I., Buriakov S.A., Vasenev S.L., Gornostaeva Z.V., Kornienko M.V. Localization of the urban workforce reproduction of the modern city Asian Social Science. 2014. Т. 10. № 15. С. 255-260.

*Юдичева Е.Ю.  
студент 4го курса  
ФГБОУ ВО «Орловский ГАУ»,  
Россия, г. Орел*

### **ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ СОГЛАСНО МСФО**

Интеграция России в мировую экономику свидетельствует о необходимости и неизбежности реформирования российской системы бухгалтерского учета и ее максимального приближения к международным стандартам [1].

Одним из способов снижения рисков деятельности хозяйствующих субъектов и их последствий является создание резервов. Резервы представляют собой обязательства с неопределенными временем и суммой возмещения. В таком понимании резервы представляются достаточно условными величинами ведь существует неясность срока погашения зарезервированного обязательства. Резервы являются ярко выраженными оцениваемыми обязательствами, которые необходимо четко отделить от кредиторской задолженности и других точных обязательств.

Условия начисления резервов как оцениваемых обязательств сводятся к трем:

- наличие текущего обязательства, возникшего в результате прошлых событий;
- вероятное выбытие экономически выгодных ресурсов для его погашения;
- достаточно надежная оценка суммы обязательства.

Надежная оценка обязательства является непременным условием начисления резерва. В определении резерва указано, что он создается с неопределенной суммой. Но без оценки невозможно признать какую-либо статью в отчетном бухгалтерском балансе. Резерв нельзя оценить точно,

поэтому в МСФО-37 установлено, что сумма, признанная в качестве резерва, должна представлять собой наилучшую оценку затрат, необходимых для погашения текущего обязательства на отчетную дату. Наилучшая оценка – это сумма, которую компания должна бы уплатить для погашения обязательств на отчетную дату. Более точной является оценка индивидуальных обязательств. Другие оцениваются на основе статистических методов, «ожидаемой стоимости», описанных в стандарте. Стандарт предусматривает, что на счете резерва закрываются только те расходы, для покрытия которых он создавался. Использование начисленных резервов не по назначению не допускается.

**Резервы переоценки** появляются при переоценке внеоборотных активов в случае увеличения стоимости конкретного актива, при этом в случае дальнейшей уценки этого актива убыток сначала компенсируется из его личного резерва, а остаток, если он образовался, уже представляет собой убыток. Следует обратить внимание на то, что резерв переоценки строго индивидуален и принадлежит только конкретному активу. В российской практике он именуется «добавочным капиталом».

Появление и использование резервов переоценки регламентировано МСФО 16 «Основные средства». Задача такого вида резервов – смягчить резкие колебания стоимости внеоборотных активов в отчетности компаний.

**Производственные или т.н. текущие резервы** создаются компанией для поддержания ритмичности производственной деятельности, являются краткосрочными и регламентируются только учетной политикой, в которой должно быть дано их обоснование. В конце учетного периода неиспользованные суммы таких резервов списываются на прибыль компании до налогообложения. В российском учете подобная практика также существует.

**Резервы-обязательства** – особый вид резервов, им посвящен МСФО 37 «Оценочные резервы, условные обязательства и условные активы». Такие резервы создаются компанией из прибыли до налогообложения в случае появления значительных по сумме обязательств, на погашение которых нужно предусмотреть накопление средств.

Появлению МСФО 37 предшествовала практика недобросовестного использования резервов, известная как история о т.н. «большой бане».

Дело в том, что средства в резервы компании отчисляются из прибыли, выводя, таким образом, их из-под налогообложения, и до появления МСФО 37 это можно было делать без четкого обоснования причины и суммы, что было чрезвычайно выгодно – средства отмывали от прибыли свободно, отсюда и возникло такое название. Введение в действие МСФО 37 положило конец такой практике, обеспечив строгие ограничения на формирование и обслуживание резервов-обязательств.

Резерв согласно МСФО 37 – это уже имеющееся обязательство с неопределенным сроком исполнения или обязательство неопределенной (изменяемой) величины.

Обязательства с определенным сроком исполнения и определенной величины представляются в отчетности в виде кредиторской задолженности, в то время как резервы отражаются в балансе отдельной строкой. В качестве резервов признаются только обязательства, возникающие из прошлых событий, которые существуют независимо от будущих действий предприятия (направленности деятельности предприятия в будущем).

Классическим резервом является резерв на оплату отпуска. Это именно резерв, т.к. точная дата выплаты и сумма отпускных неизвестны. Однако само обязательство по оплате отпуска уже существует, и, используя определенную методику, можно приблизительно рассчитать сумму резерва. Вне зависимости от будущих действий предприятие обязано будет выплатить работнику отпускные.

Если расходы можно избежать путем совершения в будущем каких-либо действий, резерв не признается. Например, МСФО не признается резерв на ремонт основных средств, т.к. организация может избежать таких расходов, приобретя новое основное средство.

Обязательства могут быть:

- юридическими (вменяемые законодательно, а также указанные в договорах);
- традиционными (принимаемые на себя компанией с целью подтвердить свои преимущества).

Таким образом, резервы служат средством покрытия будущих затрат (судебных, гарантийных, поручительских) без возникновения будущих расходов.

Применение МСФО повышает эффективность отчетности организаций, обеспечивает консолидацию национальных бухгалтерских стандартов с общепринятыми международными стандартами, а также повышает сопоставимость финансовой отчетности как на глобальном, так и на региональном уровнях [4].

Предстоит еще много сделать для того, чтобы Россия полностью перешла на международную практику ведения учета и составления отчетности и важность этого перехода была осознана как на уровне властей, так и среди бизнеса и бухгалтерского сообщества. Ведь одним из приоритетных направлений требований МСФО всегда являлась оценка финансовой устойчивости компании и предупреждение ее несостоятельности [3].

#### **Использованные источники:**

1. Высоцкая Т.Р. Признаем выручку по-новому: МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения.- 2015.- № 3 (16).- С. 101-104.

2. Ковалева Л.И., Пономарева Н.В. Проблемы и перспективы внедрения МСФО в России // Налоговая политика и практика.- 2012.- № 7-1.- С. 32-40.
3. Мялкина А.Ф., Оводкова Т.А. К вопросу о процедуре разработки МСФО и введении их в российскую учетную систему // Социально-экономические явления и процессы.- 2012.- № 11 (45).- С. 163-169.
4. Пономарева Н.В. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности // Научное обозрение.- 2015. - № 15.- С. 311- 316.
5. Филимонова Г.Ю. , Рябченко А.В. Основные этапы перехода российского бухгалтерского учета на МСФО // Глобальные экономические вызовы современного мира: Материалы международной научно- практической конференции (Краснодар, 21 декабря 2015 г.). Издательство: Краснодарский центр научно-технической информации (ЦНТИ).- 2015.- С.364-369.

*Юстус М.С.*

*магистрант 1 года обучения*

*Ланг П.П.*

*научный руководитель, преподаватель*

*Самарский государственный экономический университет*

*Россия, г. Самара*

## **"ТОНКАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ" ПО НАЛОГОВОМУ ПРАВУ РОССИИ**

*В статье рассматриваются правила применения тонкой капитализации, которая определяет особенности отнесения процентов по долговым обязательствам – контролируемой задолженности к расходам организации.*

*Ключевые слова: тонкая капитализация, налоговое право, контролируемая задолженность, дивиденды.*

Под «тонкой» капитализацией понимается замена финансирования дочерних организаций через участие в капитале, то есть распределение получаемой прибыли с помощью облагаемых налогом дивидендов, финансированием при помощи предоставления заемных средств и последующем распределении прибыли через уплату относимых на расходы процентов.

Источниками норм права, регулирующих правила «недостаточной» капитализации являются Налоговый кодекс Российской Федерации и Руководство ОЭСР по трансфертному ценообразованию для транснациональных корпораций и налоговых органов (Transfer pricing Guidelines for multinational enterprises and tax administrations).

При определенном соотношении компании-заемщика и поставщика капитала во избежание двойного налогообложения целесообразно и более

выгодно организовать финансирование компании путем предоставления займов, а не за счет вклада в уставной капитал.

Предоставление займов дочерним компаниям является одним из самых распространенных способов финансирования. Например, иностранная компания собирается вложить 250 млн рублей в российскую организацию.

Существует два варианта уплаты налога:

1. 250 млн рублей являются вкладом в уставной капитал российской компании. Таким образом, мы сталкиваемся с двойным налогообложением, т.е. российская организация платит налог на прибыль + налог 15% при выплате дивидендов иностранной компании.

2. 250 млн рублей являются займом у иностранной компании. В этом случае, сумма процентов, уплачиваемых иностранной организации, будет уменьшать налоговую базу по налогу на прибыль.

Во избежание злоупотреблений со стороны налогоплательщиков, аффилированных иностранным организациям, в части искусственного увеличения расходов по уплате процентов по долговым обязательствам, законодателем установлены правила тонкой капитализации.[4]

Согласно пункту 2 статьи 269 Налогового кодекса Российской Федерации, если налогоплательщик - российская организация имеет непогашенную задолженность по долговому обязательству перед иностранной организацией, прямо или косвенно владеющей более чем 20 процентами уставного (складочного) капитала (фонда) этой российской организации, либо по долговому обязательству перед российской организацией, признаваемой в соответствии с законодательством Российской Федерации аффилированным лицом указанной иностранной организации, а также по долговому обязательству, в отношении которого такое аффилированное лицо и (или) непосредственно эта иностранная организация выступают поручителем, гарантом или иным образом обязуются обеспечить исполнение долгового обязательства российской организации (контролируемая задолженность перед иностранной организацией), и если размер контролируемой задолженности перед иностранной организацией более чем в 3 раза (для банков, а также для организаций, занимающихся исключительно лизинговой деятельностью, - более чем в 12,5 раза) превышает разницу между суммой активов и величиной обязательств налогоплательщика - российской организации (собственный капитал) на последнее число отчетного (налогового) периода, при определении предельного размера процентов, подлежащих включению в состав расходов, применяются особые правила[1].

При указанных обстоятельствах российская организация обязана на последний день каждого отчетного (налогового) периода исчислять предельную величину процентов, признаваемых расходом по контролируемой задолженности. Данная величина рассчитывается как частное от деления суммы процентов, начисленных налогоплательщиком в

каждом отчетном (налоговом) периоде по контролируемой задолженности, на коэффициент капитализации.

Коэффициент капитализации определяется на последнюю дату отчетного (налогового) периода как частное от деления величины непогашенной контролируемой задолженности на величину собственного капитала, соответствующую доле прямого или косвенного участия этого иностранного кредитора в уставном (складочном) капитале (фонде) российской организации. Полученный результат делится на три (для банков и организаций, занимающихся лизинговой деятельностью, — на 12,5). Собственный капитал определяется на основании данных бухгалтерского учета. При исчислении величины собственного капитала в расчет не принимаются суммы долговых обязательств в виде задолженности по налогам и сборам, включая текущую задолженность по уплате налогов и сборов, суммы отсрочек, рассрочек и инвестиционного налогового кредита.

Ярким примером правоприменительной практики по делам тонкой капитализации является постановление Президиума ВАС РФ от 15.11.2011 № 8654/11 по делу угольной компании «Северный Кузбасс», которое сыграло важную роль в рассмотрении последующих аналогичных споров[2]. До появления этого постановления суд в большинстве случаев оставался на стороне налогоплательщика, так как международные соглашения Российской Федерации с другими странами содержат в себе запрет двойного налогообложения.

Еще одним известным достижением ФНС является дело компании «Нарьянмарнефтегаз» (70% принадлежит «Лукойлу», 30% – ConocoPhillips). Налоговая служба установила, что «Нарьянмарнефтегаз» игнорировал статью Налогового кодекса о «тонкой капитализации», ограничивающее размер займов от иностранных аффилированных лиц трехкратным размером чистых активов заемщика. У «Нарьянмарнефтегаза», как следует из решений судов, на конец 2007 г. был долг в \$1,4 млрд от структур ConocoPhillips, а кодекс не позволял списывать проценты по займам на расходы[5].

Изложенная позиция надзорной инстанции впоследствии была широко воспринята арбитражными судами, которые в схожих ситуациях вставали на сторону налоговых органов[4].

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000г. № 117-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс», 2016.
2. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации №8654/11 от 15.11.2011 г. по делу № А27-7455/2010 // СПС «КонсультантПлюс», 2016.
3. Постановление ФАС МО от 27.02.2012 по делу № А40-1164/11-99-7 // СПС «КонсультантПлюс», 2016.
4. Ланг П.П. Правила тонкой капитализации Налогового кодекса Российской Федерации // Юриспруденция в современном мире: проблемы и

перспективы: сборник материалов Общероссийской научно-практической конференции. 15 января 2015 года / М.В. Торопов, отв. ред. – Тамбов: Изд-во Першина Р.В., 2015. – 141 с.

5. Газета Ведомости № 3049 от 28.02.2012 под заголовком: Дивиденды от ФНС.

**Яварова И.Д.**  
**студент 4 курса**  
**Институт экономики, финансов и бизнеса**  
**Абелгузин Н.Р., к.э.н.**  
**научный руководитель, доцент**  
**кафедра «финансы и налогообложение»**  
**Башкирский Государственный Университет**  
**Россия, г. Уфа**

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ЗОЛОТО В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*Аннотация: Статья посвящена эффективности сбережения средств путем инвестирования в золото в нестабильной экономической обстановке. Приведена динамика цен на золото за несколько лет. Рассмотрены различные способы инвестиций в золото, и их отрицательные и положительные стороны.*

*Ключевые слова: золото, инвестиции, инвестирование, драгметаллы, золотые слитки, золотые монеты, обезличенные металлические счета, доходность.*

*Annotation: The article is devoted to the effectiveness of the savings by investing in gold in an unstable economic environment. The dynamics of the gold price in a few years and different ways of investing in gold, and their negative and positive sides are described.*

*Keywords: gold, investment, investing, precious metals, gold bullion, gold coins, unallocated metal accounts, profitability.*

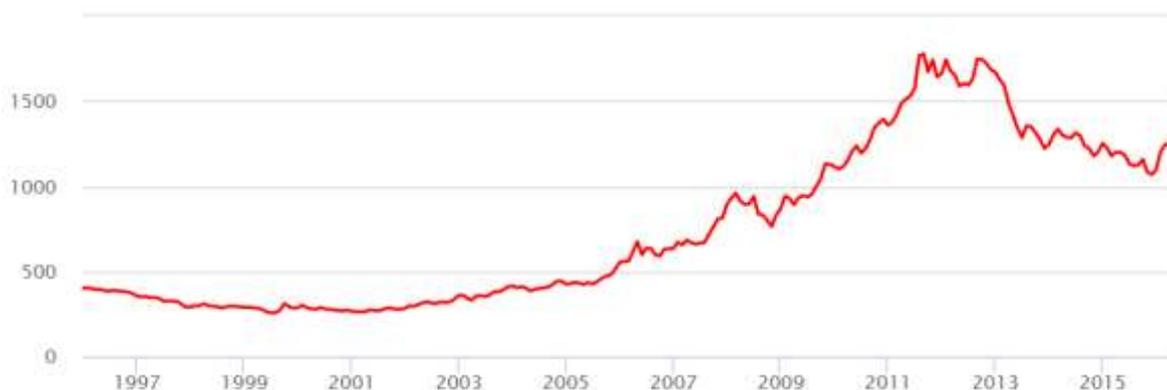
На сегодняшний день экономическая ситуация в России нестабильна. Главным фактором, который воздействует на российскую экономику, является жесткая политика западных стран, которые объявили России санкционную войну. Отсюда появляется вопрос, как сохранить и приумножить имеющиеся деньги.

Обвал курса рубля многих сейчас заставляет задуматься о конвертации своих сбережений в доллары и евро, но не многие могут переступить психологический барьер и купить доллары и евро по сегодняшнему курсу. Инвестирование в золото является альтернативным и наиболее привлекательным видом вложений на сегодняшний день. Золото — это металл, который больше ста лет является основным в стратегии инвестирования для сохранения и приумножения собственных вложений.

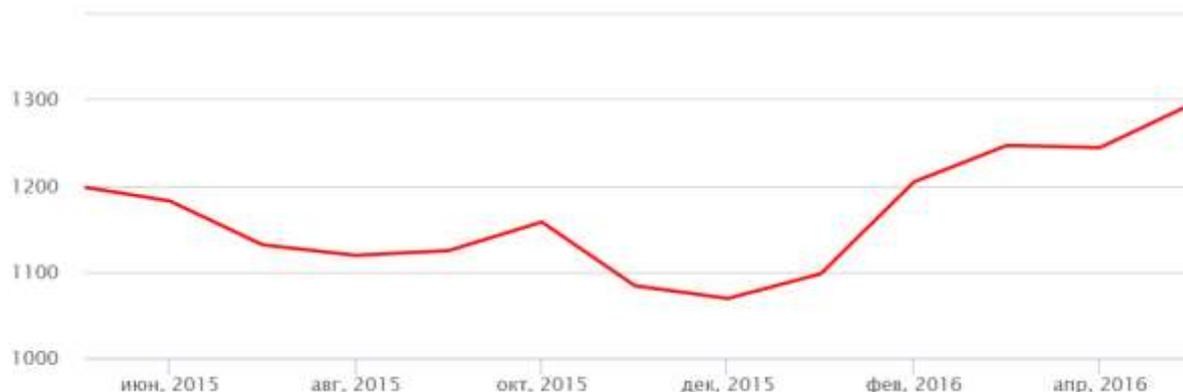
Около 50% инвестиционных сделок с золотом совершаются именно в период экономических потрясений, спрос на драгметаллы во время кризисов колоссально растет. Золото, как финансовый актив всегда ассоциируется со стабильностью. Инвестиции в золото пользуются высоким доверием среди населения, потому что золото устойчиво к инфляции, к экономическим и политическим кризисам и даже к войнам. Но в последние несколько лет оно перестало быть «тихой гаванью» инвесторов, обвалы цен на золото достигали 15-20% и приносили немало убытков на краткосрочных вкладах.

В этом году этот драгметалл выбился в лидеры среди основных активов. Своим подорожанием на 15%, он обогнал все высокодоходные облигации инвестиционного уровня, государственные облигации, валюты и основные фондовые индексы в развитых и развивающихся странах. Паника на рынках собственного капитала и валют спровоцировала рост спроса на безопасные активы. Между тем всего несколько месяцев назад инвесторы спешно избавлялись от этого металла, что привело к падению цен в декабре к пятилетним минимумам.

Динамика цен на золото (comex.GC, USD за тройскую унцию) с 1997 по 2016 года.



Динамика цен на золото (comex.GC, USD за тройскую унцию) за год.



Существует множество вариантов инвестирования в золото, рассмотрим самые основные из них.

Способ 1. Инвестиции в слитки и монеты. При покупке слитка его масса обычно варьируется в интервале от 1 г до 1 кг, но в некоторых банках

вы можете приобрести и более массивные слитки. Инвестору предоставляется право самому выбирать способ приобретения, хранения и вес золотых слитков. Такой вклад подходит для надежного долгосрочного хранения капитала и всегда будет в цене. Но есть и минусы: покупая золото у государственных или частных банков вы обязательно понесете затраты в виде комиссий: плата за изготовление, вознаграждение банка и НДС 18 %. Также необходимо платить за хранение слитков в банковском хранилище. Если же вы купите слитки за рубежом, придется оплатить еще и достаточно высокие таможенные пошлины. Если же вы покупаете монеты, то их покупка НДС не облагается, если данные монеты являются инвестиционными, а не памятными.

Способ 2. Покупка ювелирных изделий и предметов искусства из золота. Покупка изделий из золота, пусть и дорогостоящих, не является способом наращивания капитала. Так как кроме исключительных случаев (раритетные украшения, известный владелец, историческая ценность изделия) стоимость украшения практически сразу падает. Исключение составляют разве что предметы искусства и монеты, представляющие коллекционную ценность. Однако здесь необходимо владеть информацией о специфике.

Способ 3. Золотые банковские вклады. Обезличенный металлический счет (ОМС), что предполагает денежный вклад эквивалентный определенному объему золота. Смысл данного способа инвестиций состоит в том, что клиент оплачивает желаемое количество золота по текущей стоимости на день покупки, при закрытии ОМС банк рассчитывается за оплаченное количество золота уже по новой цене, действующей на момент закрытия счета на мировом рынке или по курсу продажи драгметалла Центробанком. Кроме того, на такие счета банками начисляются проценты в граммах золота, размер которых колеблется от 1 до 5 % в годовом исчислении, в зависимости от продолжительности срока вклада. Плюсы ОМС — не нужно платить НДС, золото не украдут. Минусы: нет страховки, т. е., если банк или вся денежная система рухнет, никто вам не будет компенсировать потери.

Способ 4. Вклад в ценные бумаги или онлайн-валюты, обеспеченные золотым эквивалентом. Такое вложение является весьма рискованным, однако при правильном использовании может принести наибольшую выгоду. В результате постоянных колебаний индексов на фондовой бирже с такого вклада можно получить вполне ощутимый прирост буквально в течение одного дня. Однако подобная результативность требует отличного знания всех тонкостей игры на бирже и немалого опыта. Акции золотодобывающих компаний правильней будет считать спекулятивным инструментом на фондовом рынке со всеми вытекающими из этого высокими рисками.

При инвестициях в золото следует иметь в виду, что высокую доходность они принесут лишь при условии крупных вложений. Если вложения не велики, то придется ждать много лет, пока они начнут приносить прибыль. Тем же, кто ищет более быстрые и доходные (соответственно, более рискованные) способы инвестирования лучше обратить внимание на традиционные депозиты, облигации или другие инструменты с фиксированным доходом. Приоритетная цель инвестиций в золото — это, скорее, сохранение капитала.

Может и не стоит все деньги вкладывать в покупку золота, но иметь свой золотой запас явно будет не лишним. Особенно если рассматривать инвестиции в золото, как долгосрочные инвестиции, которые в идеальном варианте, должны обеспечить достойную пенсию на старости лет.

**Яикова О.Ю.**  
*студент 3 курса*  
**экономический факультет**  
**Навасардян А.А.**  
*доцент*  
**кафедра «Бухгалтерский учет»**  
**ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА**  
**Россия, г. Ульяновск**

## **РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

*В статье рассмотрено понятие появления нового вида предпринимательства для нашей страны – консалтинга. Услуги, предлагаемые консалтинговыми компаниями, по бизнес-консалтингу. Особенности российского рынка консалтинговых услуг.*

*Ключевые слова: консалтинг, типы и требования консалтинговых фирм, характеристика рынка консалтинговых услуг.*

*In the article the notion of the emergence of a new kind of entrepreneurship of our country consulting. The services offered by consulting companies, business consulting. Features of the Russian market consulting services.*

*Keywords: consulting, types and requirements of consulting firms, description of the market of consulting services.*

Развитие рыночной экономики в России привело к появлению нового вида предпринимательства для нашей страны – консалтинга.

Консалтинг – это вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого связана с выполнением работ по проведению анализа, обоснованию перспектив развития и использованию научно-технических, организационно-экономических и методических инноваций на предприятии.

В настоящее время рынок консалтинговых услуг активно развивается, появляется все больше компаний, участвующих в этой сфере.

Точкой развития консалтинговых услуг в мире принято считать начало XX столетия, когда технический прогресс вызвал необходимость переосмыслить подход к организации предприятий, управления и структуры. В крупном бизнесе оказалось катастрофическое отсутствие информации, новых знаний и навыков, которые могут помочь перестроиться в новых условиях, диктуемые рынком и усилением конкуренции. До начала 30-х годов XX столетия консалтинга как отдельного сектора экономики не существовало.

Количество компаний, участвующих в этой области, было так мало, что говорить о консультативных службах было просто немыслимо.

Вопросы, которые решались в нескольких консалтинговых компаниях, были очень узкие, разобщенные и, главным образом, направленные на маркетинг, продажи и управления людскими ресурсами. Если сравнить возраст консалтинга в западных странах и в России, то можно сказать, российский рынок консалтинговых услуг еще совсем молодой, но уже сформирован, он характеризуется конкуренцией.

В нашей стране развитие консалтинговых услуг и частных компаний получило в начале 90-х, когда рыночная экономика почувствовала необходимость в услугах независимых экспертов. Самыми популярными услугами в то время являлись налоговые и юридические консультации.

Тем не менее, бизнес в России продолжает расти, а вместе с ним изменился и рынок консалтинговых услуг. Появление на отечественном рынке крупных иностранных компаний подняли конкурентоспособный частный бизнес и экономику в целом на более высокий уровень.

Перечень предоставляемых консалтинговых услуг на сегодняшний день достаточно широк. По своей природе консалтинг связан с информационными услугами. Тем не менее, современная трансформация услуг и форм обслуживания клиентов, расширение рынка, постепенно привело к тому, что содержание термина «консалтинговая услуга» расширилось и вышло далеко за рамки простого понимания. Консультация стала мировой индустрией, предлагая своим клиентам широкий спектр услуг, как по внешнему проявлению, так и по внутреннему содержанию.

Суть консалтинга заключается в консультации клиентов для обеспечения повышения эффективности их деятельности через предоставление информации и консультаций, а также оказания услуг по достижению целей.

Консультанты должны проанализировать ситуацию, выдвинуть гипотезы и предложить инновации для клиентов, убедив их в необходимости предлагаемых мер и их реализации. Основными клиентами консалтинговых фирм являются крупные предприятия.

Консультанты консалтинговых услуг решают различные задачи, начиная от налогового планирования, исследования новых рынков, системы управления проектами производства и заканчивая правовым регулированием

предпринимательской деятельности, отбора персонала.

Консалтинговые компании предлагают свои услуги по бизнес-консалтингу для реализации:

- ✓ понимания клиентом путем максимальной концентрации на его предметной области и проблемах товарных и финансовых потоках, управление документами, формирование вариантов возможных решений, и т.д.

- ✓ анализа и оценки проблем клиентов;
- ✓ изучения и разработки эффективных решений проблем;
- ✓ разработки плана действий по обеспечению выбранных клиентом вариантов решения проблем;
- ✓ выполнения консалтинга в области информационных технологий, предоставляя информацию и интеллектуальную поддержку для решения проблем клиентов.

Деятельность консалтинговых фирм должна соответствовать ряду требований. Наиболее важные требования заключаются в следующем:

- ✓ консалтинговая компания имеет внешнюю структуру по отношению к клиенту;
- ✓ сотрудники обязаны сформулировать программу задач и их решения, определить цели для быстрого и качественного выполнения всех задач и разработать индивидуальный план, а также использовать уже существующие методы анализа и диагностики финансового состояния клиента, организации;
- ✓ консалтинговая фирма должна быть независима в решении проблемы от традиций, решение консультантов должно быть объективным;
- ✓ консалтинговая компания должна иметь большую клиентскую базу с целью непрерывного накопления опыта и совершенствования навыков своих сотрудников.

В Ульяновской области в настоящее время рынок консалтинговых услуг развит еще недостаточно. На рынке соответствующих услуг действует 21 фирма, некоторые из которых представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Фирмы консалтинговых услуг Ульяновской области

Наименование фирмы	Год создания фирмы	Рейтинг фирмы на рынке услуг
ГУЧ НИЦ «РЕГИОН»	1995	000079
ООО «Инфо-Центр Аудит»	1996	000079
ЗАО «Ульяновское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса»	1997	000078
«Артефакт» маркетинговый центр	1998	00078
Антикризисный ресурсный центр некоммерческое партнерство	1999	000078
ООО «Центр антикризисных технологий»	2001	000001
Инвест консалтинг групп	2001	000079
ООО «ЭксоТПП – Ульяновск	2002	000076
ООО «Дрэм»	2003	000075

Рейтинговым показателем фирм данной категории является суммарная выручка от предоставления консалтинговых услуг.

Для того чтобы прибегнуть к консалтинговым услугам, необходимо, чтобы клиент подтвердил свою проблему, решение которой он хочет получить с помощью консультантов. Именно исходя из этого, клиент и обращается к консультанту. Обращение клиента именно к определенной консалтинговой фирме определяется рядом причин:

- ✓ профессиональной репутации компании или консультанта;
- ✓ рекомендации от других клиентов, которые довольны их работой;
- ✓ упоминанием консультанта или консалтинговой фирмы в прессе, справочнике или специальном издании каталога;
- ✓ впечатление от презентации консультантов на конференции по управлению;
- ✓ прежняя работа с консультантом или компанией.

При обращении к консультанту клиент может уже иметь формулировку проблемы, которую необходимо решить.

Помощь в сложных ситуациях – не основная функция консалтинговой компании. К консалтинговым услугам предприятия могут прибегнуть и на разных этапах своего развития.

Во-первых, если молодая организация выходит на рынок со слабым конкурентным преимуществом, небольшой клиентской базой и почти отсутствующими стабильными рынками.

Во-вторых, когда зрелая компания нуждается в укреплении своих позиций на рынке, повышении своего имиджа и репутации (которые будут способствовать привлечению потенциальных партнеров), направленных на диверсификацию своей деятельности и осваивает выход на новые рынки, в том числе и за рубежом.

И в-третьих, если организация находится в критической ситуации. В этом случае, чтобы помочь ей выйти из этой ситуации, понадобятся специалисты с различным набором методов и способов преодоления таких проблем. Такие услуги будут носить антикризисный характер.

Есть несколько типов консалтинговых услуг (рис.1)

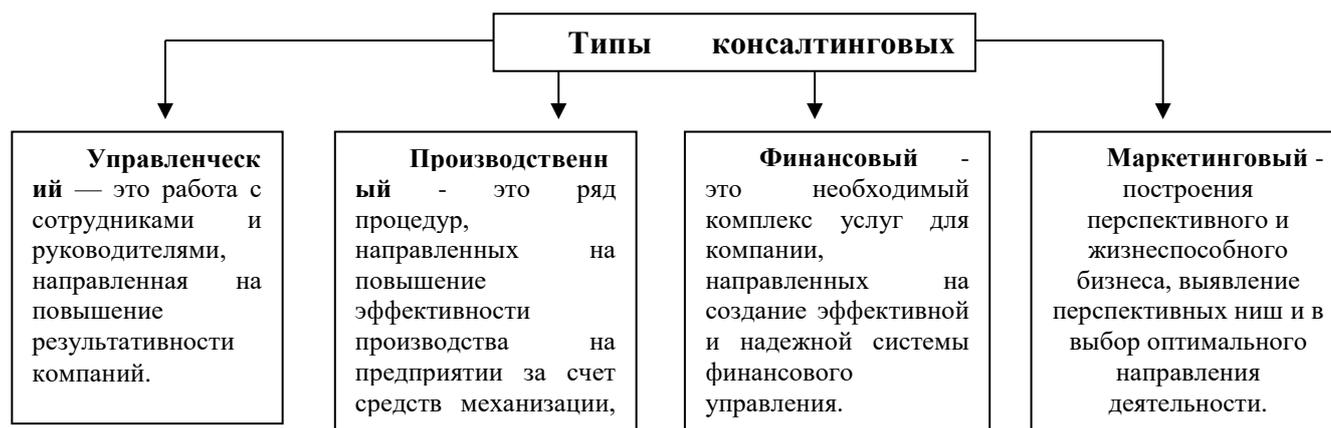


Рисунок 1 – Типы консалтинговых услуг

Консалтинговые услуги на российском рынке только начинают приобретать определенный вес. Но российским консалтинговым фирмам не хватает:

- ✓ компетентных и опытных менеджеров проектов и хороших команд исполнителей и аналитиков;
- ✓ методологических подходов выполнения консалтинговых проектов;
- ✓ грамотного комплексного применения инструментальных средств построения функционально-информационных, функционально-стоимостных и имитационных моделей бизнес-процессов предприятий;
- ✓ теоретических знаний и опыта выполнения проектов реорганизации деятельности предприятий.

Характеристикой рынка консалтинговых услуг являются рейтинги консультационных фирм. Это условные показатели, но они помогают сориентироваться при выборе консультанта и понять конкурентное соотношение сил.

Особенности российского рынка консалтинговых услуг отражены в специализированных рейтингах, проводимых независимыми рейтинговыми агентствами.

Таким образом, спрос на консалтинговые услуги в области бухгалтерского учета и налогообложения в нашей стране неуклонно растет, по мере развития рыночной экономики, повышения и улучшения качества аудиторских проверок, проверок налоговыми органами. В результате активность в этом направлении носит перспективный характер.

Полученные результаты при выполнении этапов бизнес-консалтинга позволяют, с одной стороны, до внедрения средств автоматизации, грамотно и эффективно проводить реорганизацию деятельности компаний и, тем самым обеспечить рациональную работу его структурных подразделений, с другой стороны, получить необходимые и достаточные базовые данные для проведения консалтинговых работ в области внедрения информационных технологий на предприятии.

### **Использованные источники:**

1. Консалтинговые компании - что это и чем они занимаются [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://fb.ru>
2. Навасардян П.А. Развитие АПК Ульяновской области / П.А. Навасардян, А.А. Навасардян // Научное обозрение. 2015. №15. С. 432-436
3. Навасардян П.А. Управленческий учет процесса снабжения предприятий материально-производственными запасами / П.А. Навасардян, А.А. Навасардян // Научное обозрение. 2014. №2. С. 269-272.
4. Прохорова Л.М. Инновационная деятельность в сельском хозяйстве Ульяновской области: проблемы и решения / Л.М. Прохорова, Н.Е. Климушкина // Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения. Материалы VII Международной научно-практической конференции. - Ульяновск: УГСХА, 2016. С. 108-111.
5. Прохорова К.С. Управленческий учет в сельском хозяйстве / К.С. Прохорова, А.А. Навасардян // Проблемы экономики и менеджмента. 2014. №2 (30). – С. 80-83.
6. Зарипова Р.Ж. Служба внутреннего контроля – достоинства и недостатки / Р.Ж. Зарипова, И.В. Свешникова // Экономика и социум. 2014. №2-2(11) С. 144-148.

*Якимова А. С.  
студент  
Коробова Е. В.  
студент*

*Нижегородский государственный педагогический университет  
имени Козьмы Минина*

### **АНАЛИЗ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ В ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»**

Аннотация. Руководитель компании постоянно должен ставить новые цели перед своими работниками, и поощрять их за отлично выполненную работу. И работник, понимая, что при качественной и выполненной за короткий срок работу, он будет вознагражден и стремится всеми силами быть лучше.

В данной статье рассматриваются материальные и нематериальные виды мотивации персонала в ОАО «Сбербанк России». Приводятся примеры реальных мотиваций в данной компании и особое внимание направленно на стимулирование персонала при выполнении ключевых показателей эффективности.

Abstract. The head of the company has to constantly set new goals to its employees , and to encourage them for a job well done . And the employee understand that the quality and execution of work in a short time , he will be rewarded and tends to be better in every way .

This article focuses on the tangible and intangible forms of motivation in OJSC "Sberbank of Russia". Examples of real motivations in the company and particular attention is directed to encouraging staff in the performance of key performance indicators.

Ключевые слова: материальная мотивация; мотивация персонала; нематериальная мотивация; КПЭ; современные тенденции поощрения банковского персонала.

Keywords: material motivation; motivation of staff; intangible motivation; KPIs; modern trends in the promotion of Bank staff.

На любом предприятии существует система управления человеческими ресурсами и в нее входят регламентированные процедуры проведения аттестационной комиссии. Всё это и есть инструмент управления ресурсами. Если же на предприятии такой инструмент отсутствует, то управление работниками происходит неоптимальным образом. В моменты наступления кризиса такой инструмент необходим. Проблема в том, что во время кризиса внешние условия начинают меняться и требуют резких изменений от компании. И без инструмента управления ресурсами, такие компании просто не могут быстро меняться. Начинается сокращение, урезаются инвестиционные проекты, но проблемы остаются.

Мотив – это процесс или даже способность человека, с помощью которой он удовлетворяет свои потребности, в ходе какой-либо деятельности.

Трудовой мотив – это тоже удовлетворение потребностей работника, от осуществленной им работы и меры, что использует руководитель для повышения эффективности труда работников.

В настоящее время мотивация представляется в виде потребностей, которые влияют на внутреннюю мотивацию сотрудников.

Рассматривая ПАО «Сбербанк России» хотелось бы сказать, что это крупный банк в Российской Федерации, который обладает широкой сетью подразделений и предоставляет спектр инвестиционных и банковских услуг. Хочется отметить, что в сентябре 2012 года 50 % и еще плюс одна акция банка находится под властью Центрального банка Российской Федерации. А больше трети акций в распоряжении зарубежных компаний. Каждый третий розничные и корпоративный кредит и примерно половина рынка частных вкладов приходится на Сбербанк.

В 2011 году в Сбербанке происходят серьезные изменения по отношению к сотрудникам. Введенные инновации в данной организации могли бы даже стать примером для зарубежных стран. В компании вводится система профильных компетенций для персонала. Если углубляться подробнее, то это те навыки и особенности поведений, которые необходимы для предотвращения конфликта в коллективе. То есть, если рассматривать какую-то конкретную должность, то под нее создаются идеальная модель

работника. Такая система позволяет более тщательно выбирать кандидатов на эту должность. Для сотрудников, уже работающих в этой компании, создается стимул к саморазвитию, чтобы продвинуться по карьерной лестнице. На этом основании происходит подготовка персонала прямо на рабочем месте, используя современные технологии. При этом приобретаются практические знания и навыки. А так же можно устраивать специальные семинары, тренинги.

Руководители различных отделений Сбербанка часто нанимают специалистов, чтобы провести исследования, с помощью которых они узнают, на каком уровне находится мотивация персонала.

Президент Сбербанка России, Герман Греф, считает, что необходимо следить за здоровым образом жизни сотрудников и постоянно обогащать себя прочтением книг, т.е. рабочий должен прочесть за год как минимум 12 книг за год. Сам же президент признался, что он постоянно увеличивает свой показатель эффективности по прочтению книг и на данный момент его уровень составляет 60 книг в год, и он не собирается на этом останавливаться.

Также хотят вводить марафоны, на которых сотрудники должны будут пробегать дистанции, для поддержания своего здоровья.

Подводя итог к вышеперечисленному можно сказать, что развитие личных качеств персонала, укрепление их здоровья - важное условие успеха работы.

Еще Сбербанк вводит интересную и эффективную мотивацию по сплочения сотрудников, а именно каждый работник обязан носить зеленый шарфик на шее с эмблемой Сбербанка.

В ПАО «Сбербанк России» существует ряд способов стимулирования сотрудников, которые делят на две группы – денежные и неденежные стимулы. К денежным относят премии; процент прибыли; дополнительные пособия; бонусы за правильное выполнение заданий; комиссионные выплаты; выплаты к 10-летию, 20, 30 и пр. И то, только тем, кто состоит в профкоме. Остальные получают только грамоты.

Ко второй группе относят страхование, как социальное, так медицинское; банковские льготы; оплата услуг связи; оплата транспорта; пенсия; предоставление места на парковке или даже выделение личного автомобиля или секретаря; получение путевок в дома отдыха или за границу; оплата обучения и прочее.

Из итоге можно сделать вывод, что в данный момент эффективнее неденежные стимулы.

В данной компании существуют градации мотивации для персонала разных уровней.

Система «Приоритетных проектов». В ней оцениваются менеджеры высшего звена. В ней работник самостоятельно расставляет цели по которым следуют дальнейшие уровни.

Для того, что бы оценить персонал, используют систему «5+». В нее заложено пять основных факторов:

1. Результативность
2. Самообразование
3. Инновации рабочего процесса
4. Клиентоориентированность
5. Работа в коллективе.

Например, от объема продаж зависит премия операционистов.

Еще каждый год в компании проводят мероприятие «Лучший работник». Победа в нем предоставляет возможность проходить стажировку в лучших отделениях банка и при это получать дополнительное образование.

В результате проведенного исследования хотелось бы отметить, что мотивация обязана носить системный характер, необходимо оценивать труд по измеряемым показателям. Эти показатели должны быть очень просты и связаны с обязанностями сотрудника.

#### **Использованные источники:**

1. Кириллюк К. В. Нематериальная мотивация труда банковского персонала// Научно-методический журнал «Проблемы и перспективы управления экономикой в организации». – 2010. – №10 (спец. выпуск).
2. Клочков А. К. КПЭ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов //М.: Эксмо. – 2010. – 209 с.
3. Современный менеджер: формирование, становление, развитие: монография // Крупица В.В, Яшкова Е.В., Синева Н.Л., Сибирякова Л.В., Хозерова Т.П., Н.Новгород: ВГИПУ, 2011. – 332 с.
4. Методика премирования работников, обслуживающих физических лиц в подразделениях ОАО «Сбербанк России» № 2279 от 03.10.2011г. с изменениями №17 от 31.03.2014г.

*Янушко А.О.*

*студент 3 курса*

*факультет «Корейский язык»*

*Дальневосточный Федеральный Университет*

*Россия, г. Уссурийск*

#### **ПРОИСХОЖДЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ КОРЕЙСКОГО ЯЗЫКА**

*В статье рассматривается происхождение, особенности корейского языка и сходства с другими языками.*

*Ключевые слова: урало-алтайская языковая семья, праалтайский язык, агглютинативный язык, гармония гласных, гипотеза.*

*The article deals with the origin, characteristics of Korean language and similarities with other languages.*

*Key words: Ural-Altaic language family, great Altai language, agglutinative language, vowel harmony, a hypothesis.*

Корейский язык - один из древнейших языков мира, который, несмотря на многовековое китайское культурное влияние, японскую военную оккупацию и американское присутствие, сумел сохранить свою самобытность, отражающие национальные характер, многовековые традиции корейского народа.

До сих пор происхождение корейского языка не установлено. Описывая его происхождение, лингвисты указывают, что он предположительно относится к урало-алтайской языковой семье. Некоторые корейские ученые утверждают, что корейский язык возник на основе праалтайского языка. Истоки корейского языка сложно определить из-за малого количества древних письменных источников.

Корейский язык является агглютинативным. В нем существует гармония гласных, т.е. сочетание открытых гласных с открытыми и закрытых с закрытыми. В корейском языке действует закон начала слова, который гласит, что в начале слова не может быть л или м, сочетание двух и более согласных звуков и др. Все эти особенности указывают на родство с алтайскими языками.

Помимо утверждений, что корейский язык входит в алтайскую языковую семью, существуют другие гипотезы о происхождении корейского языка. Популярны такие, как: гипотеза о неалтайском происхождении, гипотеза о существовании корейско – японской языковой семьи, гипотеза о формировании корейского языка, совместно с некоторыми языками, отдельной языковой семьи дальневосточных языков, в которую, входят японский, тунгусский, монгольский и тюркские языки.

Если говорить о неалтайском происхождении корейского языка, то сторонники этой гипотезы считают, что корейский язык имеет больше отличий, чем сходств с языками алтайской семьи. Они утверждают, что существует сходства: гармония гласных и закон начала слова. Больше сходства не наблюдается. Выдвигаются следующие аргументы: отсутствие схожести в лексике; грамматические сходства проявляются на уровне заимствований; схожесть структуры языка объясняется историческим взаимодействием между языками, но не в их родстве.

В настоящее время наиболее правдоподобной и обоснованной остается гипотеза о принадлежности корейского языка к алтайской языковой семье.

#### **Использованные источники:**

1. Ли Иксоп, Ли Санок, Чхве Ван Корейский язык
2. Л.Р. Концевич. Корееведение. Избранные работы. М.: ИД «Муравей-Гайд», 2001.-640 с.

*Ярославлев А.Н.  
ассистент  
кафедры управления персоналом  
Сургутский государственный университет  
Россия, г.Сургут*

### **РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ХМАО: КОНЦЕПЦИИ И ФАКТЫ**

Аннотация. Определены возможные варианты развития, стратегические приоритеты для развития ХМАО-Югры, предложен альтернативный сценарный подход.

*Ключевые слова: Социально-экономическое развитие, базовый сектор экономики, не базовый сектор экономики, кластер, сценарный подход, модель.*

*Yaroslavlev A.N.  
Assistant of the human resources chief  
The Surgut state university  
Russia, Surgut*

### **DEVELOPMENT OF THE KHMAO REGION'S ECONOMY: CONCEPTS AND FACTS**

Abstract. The paper describes possible variants and strategic priorities of the development of KHMAO - Ugra region. Authors propose an alternative scenario approach.

*Key words: Socio-economic development, major sector of economy, basic sector of the economy, cluster, scenario approach, model.*

В настоящее время главной задачей социально-экономической политики Ханты-Мансийского автономного округа-Югры, является реализация основных приоритетных программ, к ним следует отнести выполнение социальных обязательств перед гражданами, повышения качества жизни населения, сохранение и развитие промышленного и технологического потенциала, активизацию внутреннего спроса, развитие конкуренции и снижение административного давления на бизнес. Основу экономики округа составляет промышленность, базирующаяся на эксплуатации месторождений нефти и газа.

Ханты-Мансийский автономный округ - Югра входит в число наиболее динамично развивающихся российских регионов с привлекательным инвестиционным климатом. Округ прочно удерживает 2-е место после Москвы по объемам капитальных вложений среди субъектов Российской Федерации. По предварительной статистической информации объем инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий за счет всех источников финансирования в 2014 году составил 426,9 млрд. рублей.

Основной объем инвестиций осуществляется предприятиями сырьевых отраслей, среди которых преобладают нефтегазодобывающие

компании. Имеется ряд факторов и особенностей, которые в значительной степени определяют ситуацию в рассматриваемом регионе. Их перечень достаточно известен: с одной стороны, при рассмотрении нынешнего состояния и оценке будущих тенденций невозможно игнорировать общую ситуацию в стране и не учитывать такие процессы, как спад производства, низкая инвестиционная активность, неплатежи и т.д.; с другой стороны, имеется существенная специфика региона.

Несмотря на то что экономика ХМАО-Югра имеет сырьевой характер, как и в большинстве регионов за Уралом, и существует много общих, требующих разрешения проблем, в экономике округа есть и свои особенности: общенациональное значение имеющихся углеводородных ресурсов и их относительная незаменимость в настоящее время (добыча нефти с конденсатом, на начало 2014 г. составляла 23194,3 тыс. тонн, в 2015 г. 22522,9 тыс. тонн, впервые за много лет в ХМАО-Югре, основном нефтяном регионе страны (порядка 57% общероссийской добычи), зафиксировано существенное падение — минус 2,6%); доминирующее положение в экономике округа имеют крупные вертикально-интегрированные нефтегазовые компании, склонные к монопольному типу поведения; специфические природно-климатические условия на всей территории округа (труднодоступные территории); сложный национальный состав населения; неопределенные отношения (до последнего времени) с соседями - субъектами Федерации, входящими в состав Тюменской области, (по данным социальных опросов, проведенных общественными молодежными объединениями, 76% населения округа, уверенны в перспективе объединения трех субъектов).

Нынешние кризисные явления в ХМАО-Югры уходят своими корнями в начальный период освоения богатств округа (помимо месторождений нефти и газа богатство региона составляют также залежи коренного и россыпного золота, залежи железных руд, бурого и каменного угля, а также проявления бокситов, меди, цинка, свинца, тантала и др.). Геологоразведочные работы очень скоро лишились своей комплексности и развивались, прежде всего, в направлении поисков и разведки нефтяных и газовых месторождений. В результате, к моменту открытия нефтяных месторождений мировой значимости, округ оказался не готовым к освоению запасов строительных материалов и других ресурсов, без которых невозможны массовое капитальное строительство и жизнеобеспечение большого количества привлекаемых в округ граждан. Начавшееся бурное развитие экономики округа, таким образом, обрело моносырьевую ориентацию. Проявленная при этом излишняя поспешность обусловила: неразумную эксплуатацию месторождений, выразившуюся в сжигании «попутного газа», загрязнении природной среды и т. д.

Еще одной важной проблемой округа, является недостаток в обеспечении социальными услугами. В советский период проблема отчасти

решалась благодаря существованию в областном центре и других городах области (и округа) учреждений, специально предназначенных для оказания квалифицированных социальных услуг жителям сельских районов (больницы, профилактории, школы-интернаты и т.п.). В высших и средних специальных учебных заведениях проводились целевые наборы учащихся. Однако в настоящее время вследствие коммерциализации отношений между территориями и дороговизны транспорта, возможности использования подобного рода механизмов резко сократились. Ситуацию в некоторой степени можно оздоровить, в частности, благодаря развитию сети автомобильных дорог. Трасса (Тюмень — Ханты-Мансийск) — автомобильная дорога федерального значения. Это единственная федеральная дорога в ХМАО-Югры, которая соединяет Тюменскую область с Севером. Участок Уват — Салым считается «Дорогой Смерти», из-за вечно ненадлежащего ремонта автодороги здесь каждый год совершается до 600 дорожно-транспортных происшествий и погибает до 100 человек. В сентябре 2010 г. была открыта новая дорога через Горноправдинск, которая сокращает путь.

Безусловно, успех реализации программ альтернативных сценарных подходов во многом будет определяться тем, насколько она понятна и отвечает потребностям большинства населения округа. Следовательно, такая программа должна основываться на миропонимании, включающем в себя накопленные человеком знания, а также осознание особенностей и приоритетов развития России, места и значимости в ней Ханты-Мансийского автономного округа-Югры.

#### **Использованные источники:**

- 1) [http://www.dumahmao.ru/povest/povest\\_4405\(1\)/05/53.pdf](http://www.dumahmao.ru/povest/povest_4405(1)/05/53.pdf)
- 2) <http://cyberleninka.ru/article/n/polozhenie-sotsialno-ekonomicheskoy-sfery-hanty-mansiyskogo-avtonomnogo-okruga-ee-problemy-i-perspektivy-razvitiya>
- 3) <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-ekonomicheskie-problemy-i-prioritety-ustoychivogo-razvitiya-hanty-mansiyskogo-avtonomnogo-okruga-yugry-v-usloviyah>

*Ярославлев А.Н.  
ассистент  
кафедры управления персоналом  
Сургутский государственный университет  
Россия, г.Сургут*

## **ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СЕВЕРНЫХ РАЙОНОВ В 2000-2015 ГОДАХ**

Аннотация. В статье рассматривается миграционный прирост населения в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностям в 2000-2015 годах. Выделяется миграция внутрирегиональная, межрегиональная, со странами бывшего СССР и с прочими странами.

*Ключевые слова: Крайний Север, миграция, демографическое развитие, государственная политика.*

*Yaroslavlev A.N.  
Assistant of the human resources chief  
The Surgut state university  
Russia, Surgut*

## **DEMOGRAPHIC DEVELOPMENT OF EXTREME NORTH AREAS IN 2000-2015**

Abstract. The article deals with the migrational increase of population in the regions of the Extreme North and equivalent areas in 2000-2015. We consider such types of migration as intraregional, transregional, with the ex-USSR countries and with other countries.

*Key words: the Extreme North, migration, demographic development, state policy.*

В настоящий момент примерно 70% территории Российской Федерации относятся к районам Крайнего Севера и местностям, приравненным к районам Крайнего Севера. Список данных территорий определяется «ПЕРЕЧНЕМ РАЙОНОВ КРАЙНЕГО СЕВЕРА И МЕСТНОСТЕЙ, ПРИРАВНЕННЫХ К РАЙОНАМ КРАЙНЕГО СЕВЕРА, НА КОТОРЫЕ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ ДЕЙСТВИЕ УКАЗОВ ПРЕЗИДИУМА ВЕРХОВНОГО СОВЕТА СССР ОТ 10 ФЕВРАЛЯ 1960 Г. И ОТ 26 СЕНТЯБРЯ 1967 Г. О ЛЬГОТАХ ДЛЯ ЛИЦ, РАБОТАЮЩИХ В ЭТИХ РАЙОНАХ И МЕСТНОСТЯХ».

На 2015г. на территории Крайнего Севера и в местностях, приравненных к районам Крайнего Севера проживает примерно 10 миллионов человек. Из-за большого удаления от промышленных центров и суровых климатических условий заселение территорий Крайнего Севера и местностей, приравненных к районам Крайнего Севера происходит весьма медленными темпами, сравнительно с центрально-европейской и южной частью РФ. С целью привлечь людей для работ на указанных территориях в

1967 г. были определены льготы, которые актуальны и на текущий день.  
Основные льготы:

- право на досрочный выход на пенсию;
- северный и районный коэффициент к заработной плате;
- бесплатный проезд к месту отдыха;
- сокращенная рабочая неделя для женщин.

Однако несмотря на льготы, количество постоянно-проживающего населения сокращается с 2001 г.:

	(тыс. чел.)								
	Все население								
	2001	2006	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Районы Крайнего Севера и местности, приравненные к районам Крайнего Севера	10962,1	10650,3	10535,5	10511,6	10151,1	10124,5	10092,4	10039,1	10004,7

Таблица 1. Оценка численности постоянного населения (тыс. чел.) приравненных к ним местностей с 2001 по 2015 гг.

Как видно из данной таблицы, количество населения постоянно проживающего на территории крайнего Севера и местностях, приравненных к районам Крайнего Севера сокращается. Возможно, данная отрицательная динамика связана с особенностями предоставления вышеописанных льгот частными компаниями, которые не имеют решающего значения при выборе места жительства.

В настоящее время, стабилизация и улучшение социально-демографической ситуации в стране отражается и на исследуемых территориях:

	человек								
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности	-20580	-14811	18674	23420	24239	28693	38690	40958	39757

Таблица 2. Естественный прирост (+), убыль (-) населения (чел.) с 2001 по 2014 гг.

Согласно представленной информации, видно, что до 2008 г. наблюдается убыль населения, однако в последующие года наблюдается прирост населения, что свидетельствует о положительной социально-демографической ситуации.

На территориях Крайнего Севера и местностях, приравненных к районам Крайнего Севера можно выделить активную миграцию населения, это связано с изначально временным характером поселений на данной территории.

	человек								
	Миграционный прирост (+), (-)								
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности	-51077	-49647	-62771	-47288	-60741	-55774	-71164	-94332	-73823

Таблица 3. Миграционный прирост населения (чел.), с 2000 по 2014 гг.

Согласно представленной информации, видно, что с 2000 по 2014 гг. миграционный прирост населения отрицательный.

Для регионов Крайнего Севера и приравненным к местностям, характерна массовая миграция среди людей пенсионного возраста. После получения пенсии, молодые пенсионеры стремятся вернуться в регионы с благоприятным климатом. Но и большое количество лиц трудоспособного возраста так же покидает уезжает в более благоприятные регионы России. Доля мигрантов трудоспособного возраста аналогична среднему показателю по России и составляет 75%. Возможно, в сложившейся социально-экономической ситуации качество рынка предложения труда не является достаточным для «удержания» населения.

Среди миграции в регионах Крайнего Севера и приравненных к местностям, можно выделить:

- внутрирегиональную;
- межрегиональную;
- со странами бывшего СССР.

#### Использованные источники:

- 1) Российская Арктика: современная парадигма развития [Текст] : [монография / А. И. Татаркин и др.] ; под ред. А. И. Татаркина ; Российский гуманитарный научный фонд .— Санкт-Петербург : Нестор-История, 2014 .— 843 с. : ил. ; 24 .— (Россия в Арктике: история, современность, перспективы) .— Авторы указаны на с. 5-6 .— На титульном листе под заглавием: ISBN 978-5-4469-0372-6 (в пер.).
- 2) Тренин, Дмитрий Витальевич. Арктика: взгляд из Москвы [Текст] / Дмитрий Тренин, Павел Баев ; Московский центр Карнеги .— М. : Московский центр Карнеги, 2010 .— 31 с. : цв. карта ; 25 см .— Рез. англ. — Библиогр. в примеч. .— ISBN 978-5-905046-01-8.
- 3) Анисимов, Сергей. Арктика по силам [Электронный ресурс] / С. Анисимов .— Электронные текстовые данные (1 файл: 1 380 045 байт) // Северный университет [Текст] : общественно-политическая газета Сургутского государственного университета / учредитель: ГБОУ ВПО "Сургутский государственный университет ХМАО - Югры" .— Сургут., 2015 .— № 1 (158), март .— С

*Ярославлев А.Н.*  
*ассистент*  
*кафедра управления персоналом*  
*Сургутский государственный университет*  
*Россия, г.Сургут*

## **НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РФ**

Аннотация. В статье рассмотрены перспективные направления инвестиционного развития на современном этапе и предложены меры по совершенствованию инвестиционной политики, учитывающей специфику развития арктических территорий.

*Ключевые слова:* регионы, Арктическая зона, региональная инвестиционная политика, инвестиционный проект, ресурсы.

*Yaroslavlev A.N.*  
*Assistant of the human resources chief*  
*The Surgut state university*  
*Russia, Surgut*

## **DIRECTIONS OF INVESTMENT OF THE ARCTIC ZONE RF**

Abstract. The article describes the development of promising investment destinations at present and proposed improvements to investment policy, taking into account the specifics of the development of the Arctic territories

*Keywords:* regions, the Arctic zone, regional investment policy, investment project, resources.

Обладая огромным ресурсным, транспортно-транзитным потенциалом, Арктика имеет стратегическое значение для экономического развития России. Социально-экономическое развитие арктических территорий — одна из важнейших современных задач нашей страны.

Указом Президента Российской Федерации от 2 мая 2014. № 296 «О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации», в Арктическую зону (далее — АЗ) РФ кроме расположенных в Северном Ледовитом океане островов, вошли: Мурманская область, Ненецкий, Чукотский и Ямало-Ненецкий автономные округа, часть территорий республик Коми и Саха (Якутия), Красноярского края и Архангельской области.

Представляется, что данные субъекты образуют специфический экономический регион, который объединяют ряд общих условий ведения экономической деятельности.

Ключевыми принятыми в Российской Федерации программными документами по социально-экономическому развитию АЗ РФ являются «Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 г. и на дальнейшую перспективу» и утвержденная

Правительством РФ 21 апреля 2014 г. государственная программа «Социально-экономического развития Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 г.». Согласно «Программе», в 2015 — 2020 гг. общий объем инвестиций в Арктическую зону России должен оценочно составить около 221,8 млрд рублей, причем государственная доля из них должна составить около 160,3 млрд рублей.

Среди способов привлечения остальных необходимых объемов финансовых средств, очевидно, — привлечение иностранных инвестиций. Здесь следует заметить, что, поскольку отраслевая структура иностранных инвестиций соответствует отраслевой структуре региона (около 90% направляется в добывающую и обрабатывающую промышленность), то иностранное финансирование неизбежно усиливает межотраслевые структурные диспропорции в регионе.

Далее предлагается подробнее рассмотреть инвестиционный климат Арктических регионов РФ на примере специфики внутреннего инвестиционного климата Ямало-Ненецкого автономного округа (ЯНАО), Мурманской области и Чукотского АО.

ЯНАО занимает 3 место в АЗ РФ по своему инвестиционному потенциалу, 2 место среди наименее рискованных арктических субъектов России и 1 — по общему объему поступивших в 2013 г. иностранных инвестиций.

Следует также отметить, что Тюменская область, в состав которой входит округ, имеет сравнительно ограниченный уровень притока ПИИ из офшорных зон (26,53% в 2013 г.). Так, другие лидеры АЗ РФ по притоку иностранных инвестиций, как, например, Красноярский край или республика Саха (Якутия), привлекают из офшорных зон соответственно 72,68% и 96,9% от общего объема. В рамках Тюменской области приток ПИИ на душу населения в ЯНАО составляет 303,75 долл. США, что является вторым показателем в АЗ РФ после Архангельской области с учетом НАО (327,73 долл.). (Население ЯНАО — 541 612 чел. в 2013 г. — в 12,5 раз превосходит население НАО, но при этом общий объем иностранных инвестиций, приходящийся на душу населения в ЯНАО уступает только НАО и только в 3 раза).

Общая площадь ЯНАО — 769,3 тыс. км<sup>2</sup>, и более половины его территорий располагается за Северным полярным кругом. За пятьдесят последних лет численность населения в регионе выросла в 8 с лишним раз, достигнув к 01 июля 2011 года 530,2 тыс. человек (0,38% населения России). Средний возраст жителя ЯНАО — 33 года [8].

Следует обратить внимание, что для ЯНАО, равно как для других, близких к нему по показателям субъектам, — Ненецкого автономного округа, Красноярского края, республики Саха (Якутия), — характерна такая черта, как неоднозначное институциональное положение территорий, относящихся к АЗ РФ. Так, ЯНАО относится к Тюменской области, НАО —

к Архангельской области, в Якутии к арктическим отнесены только 11 улусов, в Красноярском крае — только Таймырский (Долгано-Ненецкий) муниципальный район, городской округ Норильск, муниципальное образование гор. Игарка Туруханского муниципального района.

К конкурентным преимуществам ЯНАО относятся: высокая платежеспособность внутреннего спроса; высокая бюджетная обеспеченность, определяющая возможность активного участия региона в инвестиционных процессах; высокое качество человеческого капитала; наличие развитой законодательной базы, направленной на поддержку инвестиционной деятельности; стабильная политическая обстановка; низкий уровень социальной конфликтности населения.

Финансовые риски в регионе гораздо ниже средних по России. По версии международного рейтингового агентства Standard&Poor's Ямало-Ненецкий автономный округ входит в пятерку регионов с наивысшим кредитным рейтингом. Долгосрочный кредитный рейтинг Ямало-Ненецкого автономного округа по международной шкале — по обязательствам в иностранной валюте «BBB — », прогноз «негативный» — по национальной шкале «ruAAA». Данный рейтинг относится в категории, которую участники рынка обозначают как «инвестиционную».

Такое сочетание потенциалов и рисков оценено в инвестиционной стратегии региона как предопределяющее возможность успешности на территории Ямало-Ненецкого автономного округа трех основных типов инвестиционных проектов. Первый тип — проекты, реализация которых ориентирована на удовлетворение той части внутреннего спроса региона, которая не может быть закрыта за счет товаров, привозимых извне («северный завоз»), а также на оказание услуг населению и бизнесу, инфраструктурное развитие. Второй тип — проекты, которые предполагают ориентацию на те виды продукции, производство которых внутри самого региона более экономически выгодно, нежели их транспортировка из других регионов страны. И третий — проекты, основанные на конкурентных преимуществах ЯНАО и ориентированные на его внешний рынок — российской и мировой. Именно третий тип проектов является наиболее привлекательным для иностранных инвестиций (в первую очередь, проекты по добыче полезных ископаемых привлекают инвестиции крупнейших мировых нефтегазовых компаний).

Поэтому представляется, что приоритетными направлениями работы по улучшению инвестиционного климата в Арктической зоне могут стать: 1) поиск путей понижения экологических рисков при реализации промышленных проектов в Арктике; 2) осуществление мер для увеличения привлекательности инфраструктурных проектов для иностранных инвесторов; 3) реализация государственных бюджетных программ поддержки развития Чукотского автономного округа в целях снижения в субъекте управленческих и экономических рисков

### **Использованные источники:**

Официальный сайт Ямало-Ненецкого автономного округа. URL: [http://invest.yanao.ru].

Постановление Правительства Российской Федерации от 21 апреля 2014 г. № 336 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года". Электронный ресурс. URL: [http://www.rg.ru/2014/04/24/arktika-site-dok.html].

Указ Президента Российской Федерации «О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации». Электронный ресурс. URL: [http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70547984/].

*Ярославлев А.Н.*

*ассистент*

*кафедра управления персоналом*

*Сургутский государственный университет*

*Россия, г. Сургут*

### **ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ**

Аннотация. Проведена оценка развития инновационной инфраструктуры северных территорий России. Анализ показал значительную дифференциацию параметров по регионам, при этом «разброс» между полярными значениями составляет 6 раз. Определено, что развитие северных территорий, кроме Архангельской области, в соответствии с коэффициентом Лоренца выше среднего по России. Выявлено отрицательное значение корреляции между интегральными показателями инновационной инфраструктуры и социально-экономического развития северных территорий.

*Ключевые слова: инфраструктура, северные территории, инновации, результативность, социально-экономическое развитие, неравномерность.*

*Yaroslavlev A.N.*

*Assistant of the human resources chief*

*The Surgut state university*

*Russia, Surgut*

### **INNOVATION INFRASTRUCTURE OF THE NORTHERN TERRITORIES**

Abstract. The evaluation of the innovation infrastructure development in the northern territories of Russia. The analysis showed significant differentiation options by region, with the "spread" between the polar value is 6 times. It was determined that the development of the northern territories, except for the Arkhangelsk Region, in accordance with the Lorentz factor above the average for Russia. Revealed negative correlation between the integral indicators of

innovation infrastructure and socio-economic development of the northern territories.

*Key words: Infrastructure, Northern Territory, innovation, effectiveness, social and economic development, uneven.*

В современном мире экономическое развитие любой страны, конкурентоспособность экспортируемой продукции на мировых рынках во многом зависит от того, насколько эффективно используется накопленный инновационный потенциал. Особенно актуальным сегодня становится использование инновационного потенциала для экономического развития Российского Севера. В России к северным территориям относится около двух третей территории Российской Федерации. В тоже время в этих районах постоянно проживает 10,7 млн.чел. или 7,4% населения. В настоящее время в российской арктической зоне добывается и производится около 80% российского газа, более 90% никеля и кобальта, 60% меди, 96% платиноидов, 100% барита, производится продукция, составляющая 22% российского экспорта. Согласно прогнозам Минприроды РФ, в российской Арктике (площадь – 6,2 млн. кв. км или 21% всего шельфа Мирового океана) сосредоточены запасы в 15,5 млрд. т нефти и 84,5 трлн. куб. м газа – это примерно 20-25% общемировых запасов углеводородов. Однако северные территории не имеют однородности в развитии инновационной инфраструктуры: так например, Чукотский АО имеет показатель обеспеченности инновационной инфраструктурой в 6 раз более меньший чем Мурманская область.

На сегодняшний день выявлено более 20 крупных нефтегазовых месторождения, и в 10 из них перспективность недр уже доказана. Если учесть, что нефтегазовые ресурсы в Западной Сибири истощаются, очевидно, что в стратегической перспективе добыча сырья в Арктическом регионе должна будет расти. Причем условия для разработки «дорогих» в освоении месторождений начинают складываться только сейчас – благодаря выгодной конъюнктуре нефтяных цен и огромным накоплениям в Стабилизационном фонде Россия может себе позволить запуск крупномасштабных проектов по освоению Севера и Арктики. В условиях ужесточения мировой конкуренции за обладание энергетическими ресурсами понятно, что задача контроля над Арктикой и разработка арктических ресурсов является для нашей страны стратегической задачей. Поэтому эффективное использование этих богатств, возможное только на инновационном пути развития, так важно для экономики России.

Развитие инновационной деятельности непосредственно связано с развитием образования. Нужно отметить, что к числу особенностей северных территорий относится их удаленность от центров знаний. Поэтому главным ограничением в постиндустриальном развитии является низкое качество человеческих ресурсов, а не финансирование.

В основе инновационной политики лежит становление новой экономики, основанной на знании. Успешная инновационная деятельность основана на интеграции производства, науки и образования. Рассматривается вопрос о создании Северного федерального университета, который будет готовить специалистов в сфере разработки арктического шельфа.

Стратегия развития Российского Севера содержится в Основах государственной политики РФ в Арктике на период до 2020 года. Основными направлениями являются:

- Снижение диспропорции в уровне развития северных территорий в сравнении с другими регионами;
- Модернизация транспортной инфраструктуры
- Повышение эффективности транспортной составляющей в освоении месторождений углеводородного сырья и в его морском экспорте;
- Использование Северного морского пути в качестве базового элемента арктической транспортной системы
- Охрана окружающей среды и расширение экологического туризма.

Особое место должно отводиться поддержанию и укреплению Северного морского пути, являющегося главной арктической транспортной магистралью, соединяющей транспортные подсистемы Европейского, Сибирского и Дальневосточного севера.

В нынешней экономической ситуации особенно важно создать условия для сохранения кадрового потенциала регионов Севера и Арктики. Для этого представляется необходимым не только обеспечить подготовку кадров для регионов Севера, но и принимать меры для закрепления кадров в регионе, путем решения социальных проблем. Например, таких как: предоставление жилья, улучшение сферы образования и здравоохранения, социальных услуг.

Об исключительных возможностях северных территорий в постиндустриальную эпоху говорит опыт стран Северной Европы. По своим климатическим, географическим, демографическим показателям они очень похожи на северные районы России, однако по уровню развития эти государства далеко шагнули вперед.

Российскому Северу нужна стратегия, которая превратит этот край в исторически короткие сроки в передовой, динамично развивающийся регион с устойчивой инновационной экономикой и развитой социальной сферой, на длительную перспективу надежно обеспечивающий потребности России в природных ресурсах и высоких технологиях.

Из всех континентов только Арктика и Антарктика наиболее тесно связаны с будущим человечества в качестве её природной базы и источника запасов сырья и ресурсов.

Инновационный процесс в значительно большей степени, чем процесс индустриального производства, зависит от человечески отношений. Инновации рождаются только при готовности всех действующих лиц к сотрудничеству, при подлинно командной работе всех участников процесса – бизнеса, власти, гражданского общества.

В условиях экономического кризиса, государству следует оказывать поддержку только таким экономическим проектам, которые соответствуют стратегии развития региона и прошли обязательную комплексную оценку. Инновационная стратегия - самый надежный путь, по которому наша страна может выйти из экономического кризиса.

**Использованные источники:**

1. Гусакова, М А. Модели инвестирования в инновационное развитие регионов .— 194 с.
2. Чернобродова, Л А. Мировой финансовый кризис и инновационное развитие экономики России .— Рязань : Рязанский государственный радиотехнический университет, 2009 .— 9 с
3. Уваров, Владимир Владимирович. Инновационное развитие российских компаний на основе международной интеграции : Монография .— Москва ; Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2013 .— 224 с. .— ISBN 978-5-9776-0279-2

## Оглавление

<i>Лазаревич А.Е.</i> , ОЦЕНКА БЕДНОСТИ В РФ .....	3
<i>Лазаревич А.Е., Елена П.Л.</i> , ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ .....	10
<i>Латыпова З.Ф.</i> , ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РФ .....	13
<i>Латышева Л.А., Бабаджанов А.А.</i> , ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НИОКР .....	16
<i>Латышева Л.А., Еремина А.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ .....	19
<i>Лахонина Н.Д.</i> , ТРЕТЬЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ. НОВАЯ ЭНЕРГЕТИКА. НОВАЯ ЭКОНОМИКА.....	22
<i>Лашина А.С., Сазонова А.В.</i> , СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РОССИЙСКИХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА МИРОВОМ РЫНКЕ .....	27
<i>Ледомская Т. Г., Арсенян Т. С.</i> , РЕАЛИЗАЦИЯ PR-ПРОЕКТОВ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ.....	30
<i>Леонова А.В., Ветрова Л.В.</i> , УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ .....	33
<i>Лобанова Н.О., Масюк Н.А.</i> , КАК ОБОСНОВАТЬ РАСХОДЫ НА СОЗДАНИЕ БРЕНДА КОМПАНИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ .....	38
<i>Логвиненко Е.В., Попова Я.А.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ ПИРАМИДЫ .....	41
<i>Логвиненко Е.В., Попова Я. А.</i> , ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД.....	44
<i>Логвиненко Е.В., Попова Я.А.</i> , РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ .....	47
<i>Логвиненко Е.В., Попова Я.А.</i> , МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ ПИРАМИДЫ.....	51
<i>Логвиненко Е.В., Коробова Т.С.</i> , ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	54
<i>Логвиненко Е.В., Семакина А.А.</i> , ПРОБЛЕМА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ .....	58
<i>Логвиненко Е.В., Семакина А.А.</i> , РОССИЙСКИЙ СЕВЕР: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ .....	61
<i>Логинова Е. С., Махова А. А.</i> , БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ .....	65
<i>Лопоносова М.Н.</i> , ОСОБЕННОСТИ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА В	

РОССИИ. ....	68
<i>Лукьянова А.А., Асхабова Е.С.</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	71
<i>Лукьянова И.Н., Бельская О.В., Петрова Н.В.,</i> ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	74
<i>Лучков Н.А., Мязитова И.М., Селезнева А.В., Рощупкин Р.А.,</i> ОБРАЗОВАНИЕ КАК ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ В СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	77
<i>Лучков Н.А., Зюзина Е.В., Ключникова Е.Н., Евдокимов А.В.,</i> РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ .....	79
<i>Лучков Н.А., Медведева В. Ю., Рыбальченко И. С., Хлебунова Ю. А.,</i> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РФ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	82
<i>Лягуская Н. В., Жванько А. Н.,</i> РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ..	86
<i>Лягуская Н.В., Акулич О. М., Маляевская В. Д.,</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ .....	89
<i>Ляшенко К.В., Дудник Т.А.,</i> РОЛЬ И МЕСТО МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	91
<i>Ляшко А.А., Симонянц Н.Н.,</i> ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ РЕЗЕРВНЫХ ТРЕБОВАНИЯХ БАНКА РОССИИ .....	95
<i>Ма Тяньхун.</i> РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В КАЗАХСТАНЕ И КИТАЕ .....	98
<i>Магамадова З.Р.,</i> РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ.....	107
<i>Магарамова К.Ш.,</i> ВЛИЯНИЕ ДИНАМИКИ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ НА ТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ И ВНУТРЕННИЙ РЫНОК .....	111
<i>Магомедрасулова П.М., Маккашарипова З.А., Алибекова Ю.Ш.,</i> АДРЕСНОСТЬ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ПРИНЦИП СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	117
<i>Май М. Е., Никулина В. В.,</i> ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА .....	122
<i>Майорова А. В.,</i> ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СИСТЕМ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ, ИХ ВЛИЯНИЕ	

НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	125
<i>Макарова Е.А., Тухватуллина Л.Д., АНАЛИЗ ДИНАМИКИ НАЧИСЛЕНИЙ ЕДИНОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЛОГА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН .....</i>	130
<i>Макоева Д.Р., Вылегжанина Е.В., ПРОБЛЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ЗАЩИТЫ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ ОТ МОШЕННИЧЕСТВА .....</i>	133
<i>Максимова В.В., ИСТОРИЯ НАЛОГООБОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ .....</i>	139
<i>Малаева Е.А., Ширяева Н. В., ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....</i>	143
<i>Маматова Э.И., ВЛИЯНИЕ РИСКОВ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ .....</i>	146
<i>Мамонова М.О., СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ В РОССИИ .....</i>	148
<i>Манина Ю. А., ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ .....</i>	153
<i>Манукян К.Э., ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ.....</i>	157
<i>Мань Минсин, Николаев М.В., ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ .....</i>	162
<i>Мань Минсин, Николаев М.В., ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ.....</i>	166
<i>Маркова М.М., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ .....</i>	170
<i>Марусяк А.В., ОБ АКТУАЛЬНОСТИ ДЕЙСТВУЮЩИХ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ .....</i>	174
<i>Марченко Н.С., АДМИНИСТРАТИВНЫЕ СЛОЖНОСТИ ВЕДЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ .....</i>	185
<i>Марьясова Н.В., ФОРМИРОВАНИЕ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, НАХОДЯЩИХСЯ В МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.....</i>	190
<i>Матюнина К.Р., Зюзина Н.Н., МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ .....</i>	192
<i>Махиборода И.В., ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ МОЛОДЕЖИ В ОБЩЕСТВЕ РИСКА .....</i>	195
<i>Медведев Г. О., СТАРЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ (AGEING OF THE</i>	

POPULATION) .....	198
<i>Медведев Г. О., СТРАТЕГИИ ПЕНСИОННЫХ РЕФОРМ НА ПРИМЕРЕ ЯПОНИИ (STRATEGIES OF JAPANESE PENSION REFORM) .....</i>	<i>205</i>
<i>Медведева А. Э., ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ЦЕНТРОВ И УКРЕПЛЕНИЕ ПОЗИЦИЙ В СТРАНАХ АЗИИ .....</i>	<i>211</i>
<i>Мейлиев О.Р., ПОВЫШЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>214</i>
<i>Минеева В.М., Газизова А.И., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>217</i>
<i>Минеева В.М., Мусина А.Р., ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>220</i>
<i>Минеева В.М., Тиунова Е.А., НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНОВ: ОСОБЕННОСТИ, СЛОЖНОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....</i>	<i>223</i>
<i>Минина Ю.С., ЛЕГАЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАТЕГОРИИ «НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ».....</i>	<i>225</i>
<i>Минина Ю.С., ОПРЕДЕЛЕНИЕ НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ В НОРМАХ ИНОСТРАННОГО И МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА.....</i>	<i>228</i>
<i>Минкин А.В., Аглямзянов Н.А., АНАЛИЗ И ОПИСАНИЕ АРМ ДИСПЕТЧЕРА ДЛЯ МАЛЫХ НЕ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВЛАДЕЮЩИХ АВТОПАРКОВКОЙ.....</i>	<i>232</i>
<i>Мирная Е.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ СЕРВИСНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ МУП г. ШАХТЫ БТИ) .....</i>	<i>235</i>
<i>Миронова Н.В., ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ .....</i>	<i>238</i>
<i>Митина А.К., Виноградова Ю.А., СЕГМЕНТНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ .....</i>	<i>242</i>
<i>Михайленко А.А., Неводова И.А., УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНИМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ.....</i>	<i>245</i>
<i>Михайленко А.А., Блохина И.М., РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ РФ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ .....</i>	<i>249</i>
<i>Михайлова Н. С., ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА .....</i>	<i>253</i>
<i>Моисеенко Л.И., Андрухович Е.Н., ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПОВ КЛИЕНТОВ .....</i>	<i>257</i>
<i>Моисеенко Л.И., Андрухович Е.Н. МЕТОДЫ АНАЛИЗА КЛИЕНТСКОЙ</i>	

БАЗЫ .....	261
<i>Мокрушина Е.С., ВЫЯВЛЕНИЕ И РАСЧЕТ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УВЕЛИЧЕНИЕ СТОИМОСТИ ПРОИЗВЕДЕННОЙ И РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ.....</i>	<i>266</i>
<i>Морозов Н.В., Крioni А.Е., БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ.....</i>	<i>271</i>
<i>Морозов Н.В., Михно Е.С., Мысык В.А.. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>274</i>
<i>Морозова Д. С.. БОРЬБА С МОНОПОЛИЗАЦИЕЙ В РОССИИ .....</i>	<i>278</i>
<i>Мочалова Ю. В., Сорокина О. А., ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ .....</i>	<i>285</i>
<i>Мочалова Ю. В., КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ .....</i>	<i>288</i>
<i>Мурдашова Л. Р., Минеева А. Ю., ИНДЕКС ВОВЛЕЧЕННОСТИ В МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ И ОЦЕНКА ЭКОНОМИКИ РОССИИ С ДАННОЙ ПОЗИЦИИ .....</i>	<i>291</i>
<i>Мустафин Т.С., Пойлова О.Н., ВСЕМИРНЫЙ ИНДЕКС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВОБОДЫ .....</i>	<i>294</i>
<i>Мутыгуллина А.З., СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РОССИИ И КАНАДЫ.....</i>	<i>300</i>
<i>Назарова О.В., Филипенко Е.В., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНОСТИ РЕБЕНКА НА УРОКАХ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО ИСКУССТВА .....</i>	<i>303</i>
<i>Назюкова М.О., Филлюшкина А.В., РЕГИОНАЛЬНЫЕ СМИ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА РЕГИОНА .....</i>	<i>307</i>
<i>Наниева Е.Б., THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA...308</i>	
<i>Насонов А.А., ПРОБЛЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИЙСКОМ ВУЗЕ.....</i>	<i>310</i>
<i>Насонов А.А., СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА .....</i>	<i>313</i>
<i>Насыров О.О., ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПРОБЛЕМЫ РЫНКА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ДЛЯ ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ПЕРСПЕКТИВЕ .....</i>	<i>316</i>
<i>Нестеренко И.Н., Посуконько М.С., КОНСАЛТИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....</i>	<i>318</i>
<i>Нечипоренко Л.В., Лукьянова А.А., Асхабова Е.С., СПРОС КАК ОБЪЕКТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ .....</i>	<i>323</i>

<i>Нещадимова А.А.</i> , ВЛИЯНИЕ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ .....	327
<i>Низамутдинов А.И., Ширяева Н.В.</i> , СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	332
<i>Никитина А.В.</i> , ПРИНЦИП СПРАВЕДЛИВОСТИ И ПРАВА ПОТЕРПЕВШЕГО: ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ .....	336
<i>Никитина А.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ ПРИЗНАНИЯ РЕШЕНИЙ ИНОСТРАННЫХ СУДОВ В РФ .....	338
<i>Никитина А.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ .....	341
<i>Никишина Д.О., Новикова Т.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОМСКОГО РЕГИОНА: ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ГРУЗОПОТОК .....	346
<i>Новичкова В. А.</i> , РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ ПРОДУКЦИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	352
<i>Нурова А.Р.</i> , УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ОБСЛУЖИВАНИЯ В РЕСТОРАНЕ.....	356
<i>Нырненко А.Н.</i> , КОНТРОЛЬ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ.....	360
<i>Овчинникова И.В., Сысоев А.С.</i> , МЕТОДЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ .....	363
<i>Огорокова О.А., Стяжкина Т.А.</i> УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	365
<i>Огорокова О.А., Афанасьева А.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОРПОРАЦИИ.....	369
<i>Огорокова О.А., Глазкова Е.А.</i> , ЛИЗИНГ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	374
<i>Огорокова О.А., Коробейникова В.В.</i> , ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА КОРПОРАЦИИ .....	383
<i>Огорокова О.А., Мут А.А.</i> , ИНВЕСТИЦИОННА ПОЛИТИКА В ПРОМЫШЛЕННОЙ РОССИЙСКОЙ КОРПОРАЦИИ «РОСТЕХ» .....	388
<i>Огорокова О.А., Якунина М.С.</i> , КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА .....	396
<i>Огорокова О.А., Татаринцева А.В.</i> , ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ .....	401
<i>Орлова В.С.</i> , ВОДНЫЙ ЭКСКУРСИОННЫЙ ТУРИЗМ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ .....	406
<i>Осипова Д.В., Зюзина Н.Н.</i> , СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ	

ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ И ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК СРЕДСТВО ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	409
<i>Осипова О.С., Служаева А.Ю., УЧАСТИЕ РОССИИ В МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ .....</i>	<i>411</i>
<i>Осипян Ю.Н., Зайковский Б.Б., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ .....</i>	<i>417</i>
<i>Палаткин Ю.С., ИНДЕКС ПРОЦВЕТЕНИЯ СТРАН МИРА ИНСТИТУТА LEGATUM .....</i>	<i>421</i>
<i>Пахомова Ю.В., УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА УСЛУГ .....</i>	<i>424</i>
<i>Перевозкина Ю.А., АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «НК «РОСНЕФТЬ»).</i>	<i>427</i>
<i>Перишиной М.В., КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ, ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЕ .....</i>	<i>431</i>
<i>Першина А.П., Камысовская С.В., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА .....</i>	<i>436</i>
<i>Петрова Д.А., КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПАРНИКОВЫХ ОВОЩЕЙ.....</i>	<i>439</i>
<i>Петрова Д.А., Ховрина С.Ю., ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА .....</i>	<i>442</i>
<i>Петрова Н.И., Прудецкая А.Н., АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) ЗА 2013-2015 ГГ. ....</i>	<i>445</i>
<i>Петрова Н. И., Шестакова К. О., РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ (НА ПРИМЕРЕ РС(Я)).....</i>	<i>449</i>
<i>Пинигина Р.В., УЧЕТ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ С УЧЕТОМ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ .....</i>	<i>454</i>
<i>Пискунова И.Ю., Филюшкина А., ПСИХОЛОГИЯ ПОВСЕДНЕВНОГО УБЕЖДЕНИЯ.....</i>	<i>457</i>
<i>Питенко К. С., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 5 ЛЕТ.....</i>	<i>459</i>
<i>Питенко К. С., К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА В РАМКАХ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ .....</i>	<i>465</i>
<i>Погорелова А.Ю., Прокопенко Т.С., РАЗВИТИЕ ПРОГРАММЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ КОРПОРАЦИИ FORD THE DEVELOPMENT OF THE PROGRAM OF BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY ON THE EXAMPLE OF THE FORD</i>	

CORPORATION .....	470
<i>Подделкова В.С., ОБЩИЙ ПОРЯДОК УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ .....</i>	<i>474</i>
<i>Пойлова О.Н., Мустафин Т.С., ИНДЕКС КАЧЕСТВА ЖИЗНИ КАК ОТРАЖЕНИЕ БЛАГОСОСТОЯНИЯ И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ.</i>	<i>476</i>
<i>Полькин А.С., Казакова А.В., ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИЗМЕНЕНИЯ ФОРМЫ ВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПРИ ОЦЕНКЕ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ .....</i>	<i>482</i>
<i>Порошина А. О., Комисарова Э. О., ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАХОВОГО ДЕЛА В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ .....</i>	<i>490</i>
<i>Посуконько М.С., КОНСАЛТИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА .....</i>	<i>493</i>
<i>Потанова А.Ф., СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В СЕГМЕНТЕ НОРЕСА.....</i>	<i>498</i>
<i>Пронина Е.С., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ .....</i>	<i>502</i>
<i>Птицына Д.Д., ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОНТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ НА ПРИМЕРЕ ПРОВЕДЕННЫХ ВЫЕЗДНЫХ ПРОВЕРОК В ХМАО - ЮГРЕ В 2013-2015 ГОДАХ .....</i>	<i>508</i>
<i>Пупыкина М.О., ЗАЩИТА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА В СУДЕ .....</i>	<i>513</i>
<i>Рабаданова З.Р., STATE AND CIVIL SOCIETY IN THE PUBLIC POLICY SYSTEM .....</i>	<i>515</i>
<i>Рахматуллина А. Н., ОСПАРИВАНИЕ СДЕЛОК ДОЛЖНИКА В ДЕЛЕ О БАНКРОТСТВЕ .....</i>	<i>518</i>
<i>Редман В.А., РАЗРАБОТКА АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ АВТОТРАНСПОРТА .....</i>	<i>522</i>
<i>Ризванов Н.А., БОЛЬШАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ В РОССИИ: ПОИСК НОВЫХ ДРАЙВЕРОВ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА .....</i>	<i>525</i>
<i>Рожкова Е.Е., ОРГАНИЗАЦИЯ ЛЕКАРСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕРЕМЕННЫХ ЖЕНЩИН В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>529</i>
<i>Роппельт В.А., УЧЕТ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ВЫПОЛНЯЕМЫХ РАБОТ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СЛАВНЕФТЬ-МЕГИОННЕФТЕГАЗ» .....</i>	<i>534</i>
<i>Румянцева И.Е., О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТУРИЗМА .....</i>	<i>537</i>
<i>Рыков С.В., ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СФЕРЕ</i>	

ЭЛЕКТРОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ .....	542
<i>Сазонова А.В., Лашина А. С., КИТАЙСКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА – ГЛАВНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР РОССИИ.....</i>	<i>546</i>
<i>Сазонова А.В., Лашина А. С., ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ .....</i>	<i>549</i>
<i>Салихов М.Р., Ханнанова Т.Р., ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ И ЛИКВИДАЦИИ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ И ПРОИСШЕСТВИЙ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЯЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ.....</i>	<i>552</i>
<i>Самойлова П., Куртач Д., СОЦИАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ В РЕГИОНАХ РОССИИ.....</i>	<i>555</i>
<i>Сапай М.Б., ЛИЗИНГ КАК МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АВИАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА.....</i>	<i>559</i>
<i>Сапай М.Б., Игумнов О.А., ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА.....</i>	<i>563</i>
<i>Сартакова О. Е., АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ГЕРМАНИИ.....</i>	<i>567</i>
<i>Севостьянов Е.О., РЕБРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА НА ПРИМЕРЕ ПАО СБЕРБАНК.....</i>	<i>573</i>
<i>Семенов В.В., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ И ЗАКУПОК.....</i>	<i>576</i>
<i>Семенцов И.М., РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО ДЕЛА В ЧЕЛЯБИНСКЕ ...</i>	<i>580</i>
<i>Сидоренко А.В., Марченко Е.М., НАЛОГОВЫЙ КОНСАЛТИНГ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ .....</i>	<i>589</i>
<i>Силаева О.В., Силаева Т.О., Силаев К.О., ЭЛЕКТРОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ АУТСОРСИНГА В МЕТАЛЛУРГИИ.....</i>	<i>593</i>
<i>СклярOVA В.А., Шмигирилова Л.Н., СЛЕНГ СОВРЕМЕННЫХ СТУДЕНТОВ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ .....</i>	<i>601</i>
<i>Скобанева А.И., Думбровская В.С., Нестеренко И.Н., ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ КОНСУЛЬТАНТОВ В РОССИИ.....</i>	<i>604</i>
<i>Скорород О.И., Шайкина Ю.И. ИННОВАЦИИ И ИХ ОСОБЕННОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>606</i>
<i>Слюсаренко А.А., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ .....</i>	<i>610</i>
<i>Смирнова Т.А., УЧЕТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТАРИЕВ НА РЫНКЕ</i>	

РОССИИ .....	620
<i>Смолина И.В.</i> , ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПРОЦЕССУ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ .....	623
<i>Соколова А.И.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА .....	630
<i>Солина Е.Е., Лакидон Г.М.</i> , ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ КАК ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНТЕРМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК.....	632
<i>Солина Е.Е.</i> , КАТЕГОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ДИСКУССИОННЫЙ ВОПРОС .....	641
<i>Соловьева Ю. В., Кораблев А. Ю.</i> , ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ .....	646
<i>Сонам В.Б.</i> , КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ .....	651
<i>Сорокина О. А., Мочалова Ю. В.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ОРГАНИЗАЦИИ .....	654
<i>Сорокина О. А., Мочалова Ю. В.</i> , ЭВОЛЮЦИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ.....	657
<i>Ставцева А.А.</i> , ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ОРГАНИЗАЦИИ.....	660
<i>Старостина Т.Е.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРАВИЛ ТОНКОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ В РОССИИ.....	664
<i>Стетина О.А.</i> , КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ .	667
<i>Сукманов Э.В., Лаврентьев А.В.</i> , ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ АСКО-ЦЕНТР» .....	672
<i>Суслова М.Е.</i> , WTO: РЕАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ НАСТОЯЩЕГО И ПЕРСПЕКТИВЫ БУДУЩЕГО .....	675
<i>Сустав М. А., Шуклина З.Н.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ	677
<i>Суфьянова Е.З., Кулгульдин Р.Р., Абзалилова З.Н.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ЗАКРЫТЫХ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ .....	695
<i>Суханова Е.А.</i> , ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ .....	697
<i>Сухоруков В.О.</i> , ПРОБЛЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ .....	699
<i>Суючбакиева Д.Р.</i> , ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В	

ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ .....	702
<i>Сысоева Т.А., Чичилин В.Д.,</i> ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЕГО ПОКАЗАТЕЛИ В РОССИИ И КИТАЕ.....	708
<i>Сюй Миньюань, Игумнов О.А.,</i> СПЕЦИФИКА СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕГАРЕГУЛЯТОРА ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ .....	715
<i>Тахумова О.В., Макаревская И.А.,</i> ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ .....	727
<i>Терляхина А.Ю.,</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДИНАМИКИ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ.....	730
<i>Терляхина А.Ю.,</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ .....	736
<i>Тимошин Р.С.,</i> ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ .....	741
<i>Тихомирова К.А.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ИНОЯЗЫЧНЫХ КОММУНИКАТИВНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ .....	744
<i>Ткачева Ю.А.,</i> СУЩНОСТЬ И ОСБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕНТНЫМИ РИСКАМИ .....	747
<i>Ткаченко А.С.,</i> ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ СНАБЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	752
<i>Тоичкина И.В.,</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В РОССИИ ГЛОБАЛЬНЫХ СЕТЕЙ.....	756
<i>Толбин А.Э.,</i> БИОМЕТРИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ДОСТУПА, КАК ПАНАЦЕЯ ОТ «ВНЕШНИХ» УГРОЗ .....	760
<i>Тохян С. Д.,</i> ИНФОРМАЦИЯ И КОММУНИКАЦИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ.....	764
<i>Тохян С. Д.,</i> РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ .....	774
<i>Третьякова А.В.,</i> К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ.....	781
<i>Трофимов С.В.,</i> РЕЙДЕРЫ И РЕЙДЕРСКИЕ ЗАХВАТЫ.....	785
<i>Углицких О.Н., Русанов Е.А.,</i> СТРУКТУРА ВАЛЮТНОГО РЫНКА.....	788
<i>Углицких О.Н., Русанов Е.А.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ В РОССИИ .....	791
<i>Улыбина Л.К., Ханжиян А.Э.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ	

РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ .....	794
<i>Устюжанцева А.Н.</i> , ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ И УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ ПРЕДПРИЯТИЙ-ЗАЁМЩИКОВ (НА ПРИМЕРЕ ООО «НЯГАНСКИЕ ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ СЕТИ») .....	799
<i>Фараджова А.С.</i> , КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ .....	806
<i>Федорова Н.В.</i> , ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ОДНОКАНАЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ .....	811
<i>Фищук Е.Н.</i> , О ТРЕБОВАНИЯХ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫХ К СОВРЕМЕННЫМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ СЛУЖАЩИМ.....	817
<i>Фомина Ю.С.</i> , ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЛИКВИДНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА .....	820
<i>Хадиуллина А.Н.</i> , ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ ФИНАНСОВО – ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «МАМАДЫШСКАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ» .....	826
<i>Хаирова Э.А., Туль-Туль Ю.Т.</i> , ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ РОССИИ .....	832
<i>Хайруллина З. С.</i> , ПРОБЛЕМЫ НЕВОЗВРАТА КРЕДИТОВ .....	839
<i>Халгаев С. Б.</i> , СОВРЕМЕННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО РФ ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ .....	841
<i>Хамитова Д.М., Ибрагимова З.Ф.</i> , ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕР ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА БЕЗРАБОТИЦУ .....	847
<i>Хасанова Л.Р., Ильина М.С.</i> , АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗОНАМИ ОТДЫХА В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ .....	852
<i>Хаустович Д.Л., Трухоновец Е.Н.</i> , СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	855
<i>Ходько Д.А.</i> , ПОНЯТИЕ ОБ ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПЕТЕНЦИЯХ .....	859
<i>Ходько Д.А.</i> , ФАКТОРЫ УГРОЗ СОХРАННОСТИ ИНФОРМАЦИИ В ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ.....	861
<i>Холкина К.Д., Спирин А.С.</i> , МЕХАНИЗМЫ УБЕЖДЕНИЯ: КЛАССИФИКАЦИЯ, И ЭФФЕКТИВНОСТЬ.....	863
<i>Холопов А.В.</i> , EMPIRICAL ANALYSIS OF THE FACTORS AFFECTING THE	

COMPANY'S RESULTS OF OPERATIONS (USING COMPANY DATA WITH AND WITHOUT FDI IN THE RUSSIAN FEDERATION) .....	864
<i>Холопов А.В.</i> , АНАЛИЗ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПИИ В ЭКОНОМИКУ РФ ...	868
<i>Хомяков С. А.</i> , ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ.....	874
<i>Хохлова Д.М.</i> , IMPACT OF INTERNATIONAL SANCTIONS ON RUSSIAN ECONOMY .....	880
<i>Хубиева З.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПЕДАГОГИКИ СОТРУДНИЧЕСТВА И КУЛЬТУРНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ .....	881
<i>Цаликова Е.А.</i> , МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ СТРАХОВКИ .....	884
<i>Цветухина Е.А.</i> , ФЕНОМЕН СМЕРТИ И ЕГО АМБИВАЛЕНТНОСТЬ.....	887
<i>Цирульникова В.С.</i> , ЗАНЯТОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА.....	891
<i>Цыбулько В.В.</i> , <i>Береза Н.В.</i> , ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЭД В ЭКОНОМИКЕ .....	895
<i>Цыганова С.В.</i> . ФАКТОРЫ И БАРЬЕРЫ ЭФФЕКТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ СО СМИ.....	899
<i>Чебыкина В.С.</i> , <i>Шуклина З.Н.</i> , МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА И СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ .....	901
<i>Чеверёва Д.Ю.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВА РАСТИТЕЛЬНОГО МАСЛА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОРГАНИЗАЦИЮ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛЯЦИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ.....	917
<i>Чепель А.А.</i> , <i>Косников С.Н.</i> , НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ НАРКОТИКОВ КАК РЕАЛЬНАЯ УГРОЗА МИРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ .....	919
<i>Черневская Ю.В.</i> , РОССИЯ И КИТАЙ: ТУРИЗМ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ АСПЕКТОВ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ..	926
<i>Чернигина К.П.</i> , <i>Вербич Е.Е.</i> , ИНВЕСТИЦИИ КАК ИСТОЧНИК РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	929
<i>Чжао Чжэньхуань</i> , <i>Игумнов О.А.</i> , ВЕДЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА С КИТАЙСКИМИ ПАРТНЁРАМИ С УЧЁТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ .....	932
<i>Чирибушкина И.А.</i> , <i>Богдашкина Ю.С.</i> , СПОСОБЫ И ТЕХНИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ КОНТРОЛЬНО-РЕВИЗИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ.....	942
<i>Чистова Е. В.</i> , ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ .....	944

<i>Чичканева Е.С., Халяпин А.А., ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ И ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ УВЕЛИЧЕНИЯ.....</i>	951
<i>Чуканов В.В., О КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАЩИЩЕННОСТИ ОБЪЕКТОВ ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА .....</i>	959
<i>Чурсина Я. И., ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ЦЕНЗА НА УРОВЕНЬ ОПЛАТЫ ТРУДА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРАН.....</i>	962
<i>Шайбакова И.И., Минеева В.М., ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ И ВЫЧЕТОВ ПО НДФЛ В 2016 ГОДУ.....</i>	968
<i>Шайкина Ю.И., Скороход О.И., МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В ИНТЕРЕСАХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ..</i>	971
<i>Шапошникова В.В., Шапошникова И.В., СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ТРУДОВОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ .....</i>	975
<i>Шарафутдинов А.Г., Габдуллина Д.Д., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ .....</i>	983
<i>Шарафутдинова Д.М., Ширяева Н.В., ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА .....</i>	985
<i>Шаханова А. О., БЕЗРАБОТИЦА КАК ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ.....</i>	987
<i>Шейбак Д.Г., Трухоновец Е.Н., ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....</i>	993
<i>Шендель Л.А., КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ОЛЕНЕВОДСТВА .....</i>	996
<i>Шешукова Е.С., НАЛИЧНОЕ И БЕЗНАЛИЧНОЕ ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ .....</i>	1001
<i>Шигабетдинова Г.М., Шкарпетко Д.С.. ПРАЗДНИК, КОТОРЫЙ ОТКРЫВАЕТ ДВЕРИ В УНИВЕРСИТЕТ.....</i>	1009
<i>Шипунова А.И., Коган А.Б., ВЛИЯНИЕ СХЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОЕКТА НА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ .....</i>	1011
<i>Шишло С.В., Колмагорова А.А., Лашукевич Д.А., РОЛЬ ПОСРЕДНИКА В СИСТЕМЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТОВАРОВ .....</i>	1014
<i>Шишло С.В., Колмагорова А.А., Лашукевич Д.А., МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ.....</i>	1017
<i>Шишло С.В., Колмагорова А.А., Лашукевич Д.А., АНАЛИЗ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА ПОСРЕДСТВОМ FMR-АНАЛИЗА .....</i>	1022
<i>Шкромада В.И., ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ</i>	

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА .....	1026
<i>Шодиев О.А., ОСОБЕННОСТИ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УЗБЕКИСТАНЕ .....</i>	<i>1029</i>
<i>Шонтуков Б.З., Кунашева З.А., МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ...</i>	<i>1033</i>
<i>Шонтуков Т.З., Кунашева З.А., ИННОВАЦИЯ-ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ .....</i>	<i>1038</i>
<i>Штырхунова К.В., ИНФРАСТРУКТУРА И МЕХАНИЗМ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ.....</i>	<i>1042</i>
<i>Шулева С.А., СИСТЕМА ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....</i>	<i>1045</i>
<i>Эфендиева Г.А., Махиева Л.А.-Х., ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ТОВАРНЫХ ОПЕРАЦИЙ .....</i>	<i>1047</i>
<i>Югай Т.Ю., ПРИМЕНЕНИЕ АЛГОРИТМА ДЕЙКСТРЫ В СФЕРЕ СЕРВИСА .....</i>	<i>1053</i>
<i>Юдичева Е.Ю., ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ СОГЛАСНО МСФО .....</i>	<i>1057</i>
<i>Юстус М.С., "ТОНКАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ" ПО НАЛОГОВОМУ ПРАВУ РОССИИ .....</i>	<i>1060</i>
<i>Яварова И.Д., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ЗОЛОТО В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....</i>	<i>1063</i>
<i>Яикова О.Ю., Навасардян А.А., РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....</i>	<i>1066</i>
<i>Якимова А. С., Коробова Е. В., АНАЛИЗ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ В ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ» .....</i>	<i>1071</i>
<i>Янушко А.О., ПРОИСХОЖДЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ КОРЕЙСКОГО ЯЗЫКА .....</i>	<i>1074</i>
<i>Ярославлев А.Н., РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ХМАО: КОНЦЕПЦИИ И ФАКТЫ .....</i>	<i>1076</i>
<i>Ярославлев А.Н., ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СЕВЕРНЫХ РАЙОНОВ В 2000-2015 ГОДАХ .....</i>	<i>1079</i>
<i>Ярославлев А.Н., НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РФ.....</i>	<i>1082</i>
<i>Ярославлев А.Н., ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ .....</i>	<i>1085</i>