

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования  
«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»

Харьковский государственный педагогический университет  
имени Г.С. Сковороды

Актюбинский региональный государственный университет  
имени К. Жубанова

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

## **Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития**

Сборник материалов  
Международной научно-практической конференции

Чебоксары 2015

УДК 338  
ББК 65.01  
Э40

**Рецензенты:** **Рябинина Элина Николаевна**, канд. экон. наук, профессор, декан экономического факультета ФГБОУ ВПО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»

**Бережная Светлана Викторовна**, д-р филос. наук, профессор, декан исторического факультета ХНПУ имени Г.С. Сковороды, Украина

**Митрофанова Марина Юрьевна**, канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВПО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»

**Редакционная**

**коллегия:** **Широков Олег Николаевич**, главный редактор, д-р ист. наук, профессор, декан историко-географического факультета ФГБОУ ВПО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова», член общественной палаты Чувашской Республики 3-го созыва

**Тарасова Нэля Афанасьевна**, канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВПО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»

**Яковлева Татьяна Валериановна**, ответственный редактор, генеральный директор ЦНС «Интерактив плюс»

**Митрюхина Наталия Анатольевна**, помощник редактора

**Дизайн**

**обложки:** **Катякова Наталия Михайловна**, дизайнер

**Э40 Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития :** материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 14 нояб. 2015 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – 316 с.

**ISBN 978-5-906626-99-8**

В сборнике представлены статьи участников Международной научно-практической конференции, посвященные вопросам развития экономической науки. В материалах сборника приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области. Предназначен для широкого круга читателей.

Сборник размещен в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ).

ISBN 978-5-906626-99-8

УДК 338

ББК 65.01

© Коллектив авторов, 2015

© Центр научного сотрудничества  
«Интерактив плюс», 2015

## Предисловие



Центр научного сотрудничества «Интер-актив плюс» совместно с Федеральным государственным бюджетным образовательным учреждением высшего профессионального образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова», Актобинским региональным государственным университетом имени К. Жубанова и Харьковским национальным педагогическим университетом им. Г.С. Сковороды представляют сборник материалов по итогам Международной научно-практической конференции **«Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития»**.

В сборнике представлены статьи участников Международной научно-практической конференции, посвященные приоритетным направлениям развития науки и образования. В 91 публикации нашли отражение результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного общества в данной области.

По содержанию публикации разделены на основные направления:

1. Экономическая теория.
2. Социально-экономическая политика России и зарубежных стран.
3. Особенности социально-экономического развития регионов.
4. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса.
5. Эффективное управление организацией в условиях санкционного давления.
6. Экономика предпринимательства, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами.
7. Менеджмент и его разновидности, диверсификация, маркетинг, ценообразование.
8. Экономика труда, демография.
9. Мировая и региональная экономика.
10. Логистика, экономическая безопасность.
11. Финансы, денежное обращение и кредит, бюджетная и налоговая политика.
12. Бухгалтерский учет, анализ, аудит, статистика.
13. Математические методы и информационные технологии в экономике.

Авторский коллектив сборника представлен широкой географией: городами России (Москва, Санкт-Петербург, Барнаул, Белгород, Благовещенск, Владивосток, Владикавказ, Владимир, Елец, Железнодорожный, Иркутск, Казань, Красногорск, Краснодар, Красноярск,

Курск, Нальчик, Новокузнецк, Омск, Пермь, Ростов-на-Дону, Саранск, Саратов, Ставрополь, Сыктывкар, Тюмень, Ульяновск, Чебоксары, Челябинск, Шахты, Якутск, Ярославль), Азербайджанской Республики (Баку) и Республики Беларусь (Минск).

Среди образовательных учреждений выделяются следующие группы: академические учреждения (Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ, Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ), Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия), университеты и институты России (Алтайский государственный университет, Белгородский государственный национальный исследовательский университет, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, Военный университет Минобороны России, Государственный университет управления, Донской государственный технический университет, Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, Иркутский государственный аграрный университет им. А.А. Ежевского, Иркутский государственный университет, Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, Казанский национальный исследовательский технологический университет, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Кубанский государственный аграрный университет, Кубанский государственный технологический университет, Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, Московский городской педагогический университет, Московский государственный университет путей сообщения, Московский институт юриспруденции, Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС», Пермский военный институт внутренних войск МВД России, Пермский государственный национальный исследовательский университет, Пермский национальный исследовательский политехнический университет, Российский университет кооперации, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет, Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет), Северо-Кавказский федеральный университет, Сибирский государственный индустриальный университет, Сибирский федеральный университет, Ставропольский государственный аграрный университет, Российский университет дружбы народов, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Ульяновский государственный технический университет, Финансовый университет

при Правительстве РФ, Чувашский государственный институт культуры и искусств, Юго-Западный государственный университет, Южно-Уральский государственный университет, Южный федеральный университет), Азербайджанской Республики (Азербайджанский архитектурно-строительный университет) и Республики Беларусь (Белорусский государственный технологический университет).

Большая группа образовательных учреждений представлена научными учреждениями.

Участники конференции представляют собой разные уровни образования и науки от докторов и кандидатов наук ведущих вузов страны, профессоров, доцентов, аспирантов, магистрантов и студентов до преподавателей вузов, а также научных сотрудников. Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, участие в Международной научно-практической конференции **«Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития»**, содержание которой не может быть исчерпано. Ждем Ваши публикации и надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Главный редактор – д-р ист. наук, проф.  
Чувашского государственного университета имени И.Н. Ульянова,  
декан историко-географического факультета  
Широков О.Н.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

<i>Волкова С.В.</i> Теоретические и методологические аспекты организации бюджетного финансирования здравоохранения.....	12
<i>Волкова С.В., Митрохин В.В.</i> Оценка бюджетного финансирования бюджетных федеральных учреждений здравоохранения.....	15
<i>Демченко С.К., Позяева В.А., Мартынюк Д.В.</i> Экономический рост в России: проблемы и перспективы.....	19
<i>Зыков М.Б.</i> Основы современной политэкономии.....	22
<i>Катаева О.С., Пиеницына Е.И.</i> Трансплантация экономических институтов: сущность и актуальные проблемы.....	25
<i>Миненко Е.Ю., Савенко О.Л.</i> Особенности формирования дивидендной политики российскими компаниями в современных условиях.....	30
<i>Молочных Д.И., Рожкова Н.К.</i> Организация системы контроля и исполнения бюджетов инновационной деятельности.....	36
<i>Моор М.О., Щека Н.Ю.</i> Управление производительностью труда как инновационная технология деятельности государственной службы занятости населения.....	40
<i>Муллабаев Р.Ю., Фарзалиев А.М.</i> Причины и пути преодоления конфликтов в турбизнесе.....	42
<i>Муллабаев Р.Ю., Фарзалиев А.М.</i> Анализ модели пяти сил конкуренции Портера в туристской сфере.....	47
<i>Петросян А.А., Рагимова З.Т., Бугаев Ю.С.</i> Перестрахование: сущность и функции в современной экономике.....	49
<i>Подгорнова А.С., Белкина Ю.С., Пиеницына Е.И.</i> Электронные платежи как способ сокращения транзакционных издержек.....	51
<i>Фатахова Н.Р.</i> Экономико-технологическое и инновационное преимущество «Экспресс-метода» по определению качества асфальтобетонных смесей.....	56
<i>Шувалова М.С.</i> Генезис и этапы развития креативной экономики. Место и роль промышленности как ключевого фактора.....	65

### СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

<i>Багметов В.В.</i> Анализ показателей строительной активности территориальных рынков жилья.....	68
<i>Баяндурия Г.Л., Багметов В.В.</i> Взаимодействие рыночных и государственных регуляторов на рынке доступного жилья.....	75
<i>Демидова Ю.А., Черкасова Н.Н.</i> Чешская Республика и Российская Федерация: перспективные области внешнеэкономического сотрудничества...	79

<i>Петрова Н.В., Ушницкая Л.Е.</i> Перспективы развития рынка автострахования в России .....	81
<i>Черкасова Н.Н., Горбулина Н.И.</i> Российско-чешское сотрудничество на современном этапе: история, развитие, перспективы .....	83
<i>Черкасова Н.Н., Саввинова А.Н.</i> Сравнительно-сопоставительный анализ таможенных законодательств России и Чехии .....	84

## **ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

<i>Голубцов С.А.</i> Развитие системы утилизации химического оружия в интересах повышения социально-экономического потенциала регионов России .....	87
<i>Егорова О.Н.</i> Эффективный контракт как механизм стимулирования работников образования к повышению качества образовательных услуг .....	90
<i>Земляникина Д.Ю., Малыхина И.Н.</i> Современное состояние, проблемы и пути развития социальной инфраструктуры села в Иркутской области .....	94
<i>Кузьменко Н.Б.</i> Инструментарий социально-экономического анализа .....	96
<i>Ломова Л.А.</i> Развитие международного туризма в Чехии как наиболее прибыльного сектора чешской экономики .....	99
<i>Филиппов Д.В., Егоров Н.А., Сибилева Е.В.</i> Проблемы антикризисного управления в нефтегазовой промышленности Республики Саха (Якутия) .....	101

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА**

<i>Гавловский Р.С.</i> Проблемы внедрения процессно-ориентированного управления в организациях малого и среднего бизнеса РФ .....	104
<i>Полухина Д.Г.</i> Поддержка малого бизнеса в России: необходима ли она? .....	108
<i>Полухина Д.Г.</i> Анализ политики налогообложения в отношении малого предпринимательства .....	111
<i>Харчева В.С., Городецкая О.Ю.</i> Анализ мобильных приложений для ведения складского учета .....	113

## **ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ**

<i>Смирнова А.Ю.</i> К проблеме эффективного управления персоналом организации в условиях санкционного давления .....	116
---	-----

**ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ  
И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ,  
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ**

<i>Аммосов К.М., Степанов Я.А., Сибелева Е.В.</i> Проблема антикризисного управления в ОАО «Якутская птицефабрика» .....	118
<i>Андреев Д.Д., Ноев Н.Н., Сибилева Е.В.</i> Антикризисное управление на предприятии (на примере ОАО «Авиакомпания Якутия») .....	120
<i>Безузьяк О.С.</i> Социально-психологические факторы обеспечения успешного внедрения организационных изменений .....	122
<i>Белкина Ю.С., Подгорнова А.С., Ронова Г.Н.</i> Влияние гудвилла на стоимость компании .....	124
<i>Бурчаков В.А.</i> Пути преодоления экономического кризиса в угольной отрасли России .....	126
<i>Галева В.Р.</i> Управление инвестиционными программами инновационного развития предприятия нефтегазохимического комплекса .....	129
<i>Дементьева А.К.</i> Особенности формирования предпринимательского университета .....	133
<i>Дмитриева О.А.</i> Основные направления совершенствования материально-технического обеспечения таможенных органов .....	137
<i>Ельшин Л.А., Прыгунова М.И.</i> Структурный анализ инвестиционной активности химической промышленности России .....	141
<i>Калашникова М.Р., Мухамедрахимова Е.А., Бунова Е.В.</i> Проблемы и перспективы развития электронной торговли как подсистемы электронной коммерции на российском рынке .....	144
<i>Каюкова Е.В., Алдакушева А.Б.</i> Разработка кадровой политики ОАО «Сбербанк России» .....	146
<i>Ланцова М.В., Ланцов В.М.</i> Совершенствование системы планирования машиностроительного предприятия за счёт оптимизации сетевых графиков .....	148
<i>Марьин А.В.</i> Особенности кризиса в российской туристской индустрии .....	152
<i>Папахян И.А.</i> Практика развития и государственного регулирования АПК .....	156
<i>Пономарева А.С.</i> Сущность и критерии эффективности сельского хозяйства .....	163
<i>Ренгольд О.В., Лукьянова Е.Е.</i> Налоговый менеджмент на автомобильном транспорте .....	165
<i>Рубцова К.А.</i> Особенности учета пассажиропотока на наземном городском пассажирском транспорте общего пользования .....	168
<i>Рудченко А.В., Саенко В.И.</i> Особенности управления персоналом в условиях новой экономики .....	173



<i>Скорова К.С., Мудревский А.Ю.</i> Износ производственно-технологической системы.....	177
<i>Смирнова О.С., Мудревский А.Ю.</i> Формирование стоимости нематериальных активов.....	179

## **МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ**

<i>Бахтина Н.Н.</i> О классификации сервисных инноваций.....	182
<i>Дровникова К.О., Череповская Н.А.</i> К проблеме трудовой адаптации новых сотрудников.....	187
<i>Левонищ Н.В.</i> Особенности маркетинга транспортных услуг.....	188
<i>Медведев Ю.В., Вартамян Г.К., Петроченко А.А.</i> Группы стимулируемых факторов удовлетворенности студентов в образовательном процессе.....	192
<i>Орлова К.М., Алдакушева А.Б.</i> Разработка плана маркетинга персонала..	195
<i>Яковец О.Н., Лебединская Ю.С.</i> Нематериальная мотивация персонала: методы и особенности.....	198

## **ЭКОНОМИКА ТРУДА, ДЕМОГРАФИЯ**

<i>Кондратьева Н.Н., Парфенова О.Т.</i> Анализ численности работников, замещающих должности государственной гражданской и муниципальной службы по полу, ветвям власти и уровням управления в Республике Саха (Якутия).....	201
<i>Трофимова Г.А., Савельева Н.А.</i> Демография VS Пенсионная реформа...204	
<i>Яковлева О.С.</i> Проблемы занятости молодежи арктических территорий РС (Я).....	207

## **МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

<i>Побережная Е.В., Коноплева Ю.А.</i> Прямые иностранные инвестиции в агропромышленный комплекс России.....	210
<i>Ромашова А.И., Соболева Е.С., Морозова А.Е., Помаскина О.В.</i> Роль транснациональных банков в современной мировой экономике.....	215
<i>Терентьева И.С., Демченко С.К.</i> Налоговая политика России и механизм санкций в рамках членства в ВТО.....	219

## **ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ**

<i>Альметова З.В., Захарова Д.С., Прокопьева А.А.</i> Перспективы развития Единого транспортного пространства Евразийского экономического союза (ЕАЭС).....	222
<i>Дубкова К.И., Марьяненко В.П.</i> Экономическая безопасность в условиях расширения масштабов разведывательной деятельности.....	226
<i>Ким Е.К., Кузина А.С., Орловская М.А.</i> Актуальные проблемы унификации норм валютного контроля.....	229

<i>Фролова Е.С., Волякко Е.Ф., Шишло С.В.</i> Преимущества и недостатки использования логистического аутсорсинга.....	235
<i>Числова Н.С., Дмитриев А.В.</i> Анализ российского рынка транспортно-складских услуг.....	237

## **ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА**

<i>Денисова И.П., Рукина С.Н.</i> Совершенствование структурных элементов НДС.....	248
<i>Есикова Н.В., Чумакова О.В., Зайцева Т.В.</i> Кредитный риск в современном представлении инфраструктуры кредитных отношений.....	251
<i>Есикова Н.В., Чумакова О.В., Зайцева Т.В.</i> Современные тенденции предоставления кредитных продуктов коммерческими банками.....	254
<i>Иванова Т.А., Елагин В.И.</i> Управление рисками.....	256
<i>Кабанова О.В., Сухарева Ю.А.</i> Ипотечное кредитование в России: тенденции и проблемы развития.....	259
<i>Ковалёва В.Ю., Керимов А.А., Прокофьев М.Н.</i> Сущность государственного финансового контроля и пути повышения его эффективности.....	265
<i>Поморцева В.В., Макоева Ф.Т.</i> Некоторые особенности финансового и управленческого учета.....	267
<i>Пыхов О.А., Ихсанова Л.Р.</i> Организация и формы банковского обслуживания предприятий.....	269
<i>Ступин А.О., Чухно К.П., Зайцева Т.В.</i> Проблемы ипотечного кредитования в России в 2015 году.....	273
<i>Ступин А.О., Чухно К.П., Зайцева Т.В.</i> Проблемы и перспективы развития модели ипотечного кредитования в России.....	276
<i>Таранова М.А., Романова Т.Ф.</i> Финансирование государственных (муниципальных) учреждений социальной сферы.....	278
<i>Тургиев З.О., Хацкевич И.Э.</i> Особенности потребления инвестиций. Финансовые цели.....	282
<i>Хизнякова Ю.В., Чакрян А.А., Собченко Н.В.</i> Контроль органов налоговой службы за правильностью исчисления и уплаты налогов с юридических и физических лиц.....	284
<i>Яковлев Р.О., Ильина Е.А.</i> Финансовая устойчивость и платёжеспособность предприятия.....	287

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА**

<i>Агапова Д.О., Стрекалова С.А.</i> Статистическое изучение уровня жизни населения.....	291
<i>Дятлова А.Ф., Тоирова С.Ш.</i> Особенности формирования прибыли.....	292
<i>Лебзак Е.А.</i> Проблема трансформации лизинговых операций в соответствии с требованиями МСФО.....	294

---

<i>Лебзак Е.А.</i> Актуальные проблемы бухгалтерского учета лизинговых операций.....	298
<i>Савельева М.В., Стрекалова С.А.</i> Анализ показателей моральной статистики России .....	301
<i>Штей А.Ю.</i> Построение и функционирование информационно-коммуникационных технологий в учете предприятий .....	303

#### **МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ**

<i>Александрова Т.А., Герль К.Э., Шепелёв В.Д.</i> Повышение эффективности подвижного состава с помощью спутниковых систем мониторинга.....	306
<i>Гобарева Я.Л., Николаенкова М.С.</i> Повышение рентабельности банковской деятельности с помощью информационных технологий....	309
<i>Ясницкий В.Л.</i> Нейросетевое моделирование в задаче массовой оценки жилой недвижимости г. Перми .....	311

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

*Волкова Светлана Васильевна*

магистрант  
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный  
университет им. Н.П. Огарева»  
г. Саранск, Республика Мордовия  
руководитель отдела продаж  
ООО «Микромед»  
г. Красногорск, Московская область

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

*Аннотация:* как отмечает автор данной статьи, чем более развита экономика в стране, тем большие средства выделяются на здравоохранение, что в конечном итоге ведет к повышению социального благополучия. Именно поэтому необходимо всесторонне изучать различные каналы финансирования здравоохранения.

*Ключевые слова:* экономика, здравоохранение, социальное благосостояние, экономическое благосостояние.

1. Источники финансирования здравоохранения в РФ, законодательная база финансирования здравоохранения.

2. Организация бюджетного финансирования здравоохранения в России: теоретика и методология.

Основной задачей экономики является эффективное распределение ограниченных ресурсов. Определение эффективности возможно различными методами и различными подходами. Однако, современные исследователи схожи в одном мнении – экономика действует эффективно только при достижении высокого уровня социального благосостояния.

В качестве характеристики социального благосостояния можно рассмотреть показатели здоровья населения (заболеваемость, смертность, число заболевших теми или иными видами болезней). Для доказательства тесной связи между экономическим благосостоянием и здоровьем населения рассмотрим 3 страны: Швецию, Россию и Судан. Швеция относится к числу экономически-развитых стран, поэтому и показатели здоровья населения в ней самые высокие – средняя продолжительность жизни превышает 80 лет. Противоположная ситуация в Судане – это крупное государство Центральной Африки относится к числу экономически-отсталых, средняя продолжительность жизни чуть более 40 лет. Россия занимает среднее положение – наша экономика относится к числу развивающихся, средняя продолжительность жизни составляет около 65 лет. Таким образом, чем более развитая экономика в стране, тем большие средства выделяются на здравоохранение, что в конечном итоге ведет к повышению социального благополучия. Именно поэтому необходимо всесторонне изучать различные каналы финансирования здравоохранения [4].

*1. Источники финансирования здравоохранения в РФ,  
законодательная база финансирования здравоохранения*

Основными задачами государства в области здравоохранения являются:

1) производство услуг здравоохранения. Поскольку в России преобладают бюджетные государственные учреждения здравоохранения, то они оказывают наибольший процент услуг в данной сфере. Таким образом,

при планировании объемов оказания услуг, государство должно формировать кадровый состав для их оказания (через высшие и средние специальные медицинские заведения);

2) финансирование услуг здравоохранения. Основным источником финансирования являются бюджеты разных уровней. Если в советской экономике финансирование здравоохранения проводилось только на государственные деньги, то в России источниками финансирования являются государственные и частные средства.

К основным источникам финансирования бюджетных учреждений здравоохранения относятся [1]:

1) бюджеты разных уровней (федеральный, региональные, местные). Именно данные источники являются основными;

2) предприятия и предприниматели. Финансирование от данных источников происходит, например, при проведении профилактических осмотров сотрудников предприятия;

3) Центральный Банк РФ, а также коммерческие банки и другие финансовые институты. Данный источник финансирования в России развит недостаточно – банки выделяют незначительные средства на финансирование, которое носит скорее характер разовых вливаний, чем системного финансирования;

4) население, которое финансирует бюджетные учреждения путем добровольных пожертвований. Следует отметить ключевое слово «добровольных» – в настоящее время широкую практику стали получать различного рода «поборы». Отметим, что финансирование от населения не является обязательным, и является скорее благодарностью или проявлением неравнодушия;

5) средства внебюджетных социальных фондов, к которым можно отнести различные благотворительные фонды. Население, которое обращается в подобные фонды, как правило, нуждается в дорогостоящем лечении. Источниками средств подобных фондов являются пожертвования коммерческих организаций, предпринимателей и населения, поэтому при классификации их можно не выделять в отдельную группу.

Если обобщить изложенное выше, то средства в бюджетные учреждения поступают из бюджета (государство), предпринимателей и населения (домохозяйства). Таким образом, все экономические субъекты могут осуществлять финансирование за счет государственных и частных средств.

Законодательная база финансирования здравоохранения достаточно обширна. Выделим следующие нормативно- правовые акты, регулирующие данную сферу экономики [2]:

1) Федеральный закон «О медицинском страховании граждан в РФ» от 08.11.1991 г. (с поправками 1993 г.). Основное положение закона – это возможность получения гражданами медицинской помощи при наступлении страхового случая за счет накопленных средств. Основными категориями, как и в любой страховой отрасли, являются страхователь и страховщик. Под страхователями условно можно понимать само население, а под страховщиками – различные страховые компании;

2) Закон Российской Федерации «О страховых тарифах взносов в фонд социального страхования Российской Федерации, в государственный фонд занятости населения Российской Федерации и в фонды обязательного медицинского страхования». Данный закон устанавливает значения страховых тарифов при наступлении страхового случая. В настоящее время страховой тариф составляет 5,1% – повышение страхового тарифа на 2% в 2011 году было связано с необходимостью наращивания средств на строительство и реконструкцию объектов здравоохранения.

В современных условиях достаточно не просто изыскать баланс между различными источниками финансирования. Очевидно, что бюджетные

средства сокращаются (падение производства порождает и сокращение доходной части), поэтому необходимо более активно подключать другие источники финансирования. Например, можно рассмотреть повышение количества платных услуг в бюджетном учреждении как меру по привлечению средств населения. Таким образом, бюджетные учреждения должны стать автономными и независимыми при зарплатке средств.

### 2. Организация бюджетного финансирования здравоохранения в России: теоретика и методология

Рассмотрим порядок финансирования здравоохранения из основного источника – бюджетных средств.

Основным подходом при финансировании является нормативно-затратный метод, который был ключевым в советское время, однако, применяется и по сей день. Суть нормативно-затратного метода состоит в следующем: проектная величина бюджетных средств, выделяемых на здравоохранение устанавливается с нормативами затрат, принимающихся на минимально допустимом уровне. Это положение свидетельствует о следующем: бюджетные учреждения здравоохранения финансируются примерно на одном и том же уровне (3% от расходной части бюджета) [5], и увеличение затрат в денежном объеме носит номинальный характер, не соответствующий текущему уровню инфляции. Таким образом, зарплаты работникам здравоохранения регламентированы, а их повышение скорее условно, чем реально.

Нормативно-затратный метод по своей структуре иерархичен. Общие средства рассчитываются путем последовательного расчета:

- 1) низший уровень медицинских учреждений – путем сметных затрат поликлиник, стационаров, исследовательских организаций;
- 2) следующий уровень – затраты в масштабе территории. Например, в Москве подобные затраты исчисляются в масштабах округа;
- 3) следующий уровень – уровень субъектов. В данном случае затраты считаются по области, республике или городу федерального значения (Москва, Санкт-Петербург);
- 4) заключительный уровень рассчитывается в масштабах всей страны и объединяет затраты всех субъектов.

Учитывая затраты всех субъектов, можно рассчитать объем требуемых бюджетных ассигнований по следующей формуле (1) [3]:

$$BA = GP - OMC - DMC - BB - GD - DI, \quad (1)$$

где BA – сумма бюджетных ассигнований, GP – годовая потребность бюджетных учреждений (рассчитывается, как было показано выше), OMC – средства обязательного медицинского страхования, DMC – средства добровольного медицинского страхования, BB – благотворительные взносы на разных уровнях от населения, GD – годовой доход бюджетных учреждений за счет оказания платных услуг, DI – объем финансирования из других источников.

Недостатки бюджетного финансирования здравоохранения прослеживаются достаточно рельефно, исходя из изложенного нами в данной статье:

- 1) устаревшие нормативные показатели, определяющие количество труда и размер заработной платы работников. Причина этому – противоречивая индексация, которую проводит государство с целью экономии бюджетных средств. В результате – падение престижа медицинских специальностей, особенно среднего и низшего звена, уровень оплаты в которых немногим превышает минимальный размер оплаты труда (в настоящее время 9651 рубль). И как результат – падение уровня бесплатной медицины и недоверие населения к ней;

- 2) отсутствие мотивации у бюджетных учреждений к заработку собственных средств за счет предоставления платных и коммерческих услуг.

Это легко доказать из формулы (1): если КД возрастает при прочих равных, то БА будут снижаться – бюджетное учреждение в итоге будет оперировать теми же средствами, несмотря на собственное экономическое развитие;

3) недостаточное распределение ассигнований на небольшие учреждения, которые находятся в отдаленных местах от областных центров. В результате, уровень медицинской помощи в них намного ниже, чем в более крупных.

Таким образом, система государственного (бюджетного) финансирования здравоохранения на основе нормативно-затратного подхода устарела и требует реформирования.

#### *Список литературы*

1. Вялков А.И., Райзберг Б.А., Шиленко Ю.В. Управление и экономика здравоохранения: Учебное пособие для вузов. – М.: Гэотар-Мед, 2012. – 442 с.
2. Дробышева А.А.: Основы общей экономической теории здравоохранения. – М.: АНМИ, 2012. – 280 с.
3. Мелкумов Я.С. Социально-экономическая статистика: Учебно-методическое пособие. – М.: ИМПЭ-ПАБЛИШ, 2008. – 423 с.
4. Поляков И.В., Зеленская Т.М., Романов П.Г. Экономика здравоохранения в системе рыночных отношений: Учебное пособие. – СПб.: Колумбо, 1999. – 202 с.
5. Федеральный сайт государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.gks.ru/Здравоохранение>

**Волкова Светлана Васильевна**

магистрант

**Митрохин Владимир Владимирович**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева»  
г. Саранск, Республика Мордовия

## **ОЦЕНКА БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

**Аннотация:** в данной научной статье рассматриваются практические оценки бюджетного финансирования учреждений здравоохранения. Основная цель заключается в анализе основных показателей здравоохранения за последние 5 лет. При этом оценка проводится в иерархической последовательности. Статья носит информационно-аналитический характер, который проявляется в анализе эффективности бюджетных расходов на здравоохранение, а также рекомендательный характер: по итогам работы разработаны основные положения по повышению эффективности бюджетных расходов. В настоящее время оптимизация бюджетных расходов особенно актуальна в связи с резким сокращением бюджетных доходов.

**Ключевые слова:** заболеваемость, бюджетные расходы, здравоохранение, бюджетные средства, госзакупка.

### *1. Основные статьи бюджетных расходов*

Российское здравоохранение переживает в настоящее время непростой период. В-первую очередь это связано с неблагоприятными экономическими факторами, а именно сокращением доходной части бюджета из-за падения цен на нефть. Правительство вынуждено решать непростую

задачу: с одной стороны, необходимо сокращать бюджетные расходы любыми средствами, а с другой – повышать качество медицинской помощи и увеличивать оплату труда медицинским работникам. Такое объединение, казалось бы несовместимых входных параметров, называют оптимизацией.

Большим вопросом в модели оптимизации является следующий: что будет получено на выходе модели? Сумеют ли властные органы добиться выполнения основной задачи, а именно повышения качества медицинских услуг в бюджетных учреждениях? Для того, чтобы ответить на эти вопросы, рассмотрим, какие расходы медицинских учреждений оплачивает бюджет.

К основным статьям бюджетных расходов на здравоохранение относятся [4]:

1) расходы на заработную плату, которые составляют 55–60% в расходах медицинского учреждения. Заработная плата является не только экономической, но и социальной категорией, поскольку именно ее размер в большинстве случаев характеризует состояние бюджетных учреждений здравоохранения. Кроме того, именно размер заработной платы определяет престиж и привлекательность профессии медика.

Для сравнения рассмотрим модель здравоохранения США и России. В США медицинские работники являются одной из самых оплачиваемых категорий граждан (например, плата за обучение в престижном медицинском вузе США может составлять 300–500 тыс. долларов за весь период обучения). Высокие зарплаты медицинских работников в Америке связаны с моделью финансирования учреждений – медицина в Штатах по большей части платная, поэтому доля бюджетных средств в фонде оплаты труда минимальна или вовсе отсутствует. Российская медицина бесплатна (в соответствии со ст. 41 Конституции РФ) [1], поэтому бремя оплаты труда мед. работников берет на себя бюджет (доходы которого сокращаются – см. выше);

2) бюджетные средства также направляются на административно-хозяйственные расходы и расходы на капитальный ремонт. Большинство российских больниц, госпиталей, центров и т. п. было построено в 60–80 гг. прошлого века, поэтому нуждается в постоянном ремонте и модернизации. Кроме того, правительственные программы предусматривают также и строительство новых медицинских центров, в том числе и федерального значения;

3) расходы на приобретение медикаментов, питание больных и организацию лечебного процесса. Также немаловажная статья расходов в свете текущих событий. Большое количество медикаментов поступает в наши учреждения от зарубежных поставщиков, которые ведут расчеты в иностранной валюте. Поскольку импортозамещение в фармакологии – процесс небыстрый, то государство будет вынуждено закупать зарубежные препараты по возросшим ценам. К примеру, курс американского доллара вырос почти в 2 раза (с 35 рублей июля 2014 г. до 65 рублей июля 2014 г.), что неизбежно повлечет рост цен на лекарства в 2016 году (многие учреждения здравоохранения работают на запасах прошлых лет, в тех случаях, когда это возможно);

4) прочие расходы – командировочные, медицинский инвентарь и т. д.

Вывод по этой главе достаточно очевиден – при прочих равных условиях в ближайшее время (а именно в 2016–2017 гг.) необходимо будет увеличивать расходы на здравоохранение в реальных величинах. Но поскольку это весьма проблематично, то необходим тщательный анализ эффективности бюджетных расходов.



## 2. Анализ эффективности бюджетных расходов

Оценка эффективности расходования бюджетных средств на здравоохранение определяется на трех уровнях:

1) уровень социальной эффективности – характеризуется показателями общественного здоровья. На данном уровне возможно использование самых различных показателей – заболеваемость на 1 тыс. человек, смертность от управляемых причин, первичный выход на инвалидность и т. д. Представим на рис. 1 динамику заболеваемости на 1 тыс. человек [5].

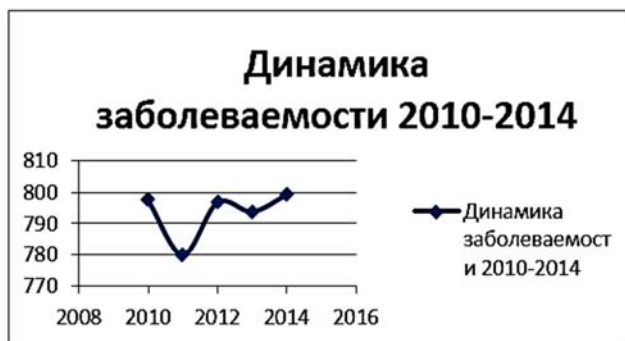


Рис. 1

Например, рост количества больных вырос на 0,6% в 2014 году в сравнении с 2013 годом. Это означает, что при прочих равных необходимо выделять большее количество средств из бюджета на каждого заболевшего человека.

Рассмотрим другой показатель – количество лиц, впервые ставших инвалидами (на 10 тыс. человек, рис. 2) [5].

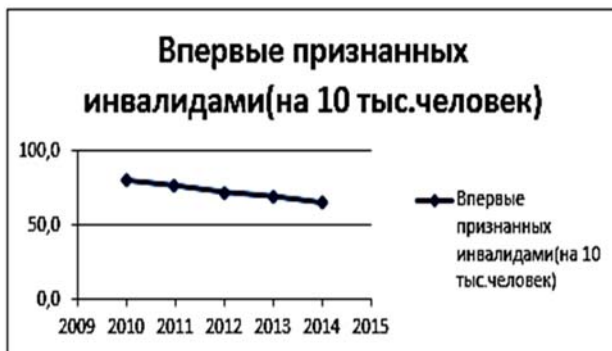


Рис. 2

Сокращение количества инвалидов говорит с одной стороны, об эффективности оказания медицинских услуг и повышения эффективности профилактики производственного травматизма, а с другой – об ужесточении требований для признания инвалидности человека.

Следующие 2 уровня оценки эффективности расходования бюджетных средств проводятся на муниципальном и внутрилечебном уровне [3];

2) уровень структурной эффективности, который характеризуется программами госгарантий – скорая, стационарная, стационарно-поликлиническая помощь и т. п.;

3) уровень медико-экономической эффективности, который характеризуется результатами применения мер лечения того или иного заболевания в рамках одного лечебного учреждения.

Проанализируем затраты на здравоохранение в 2013–2014 гг., а также предстоящие расходы в 2015–2016 гг. (которые утверждены в расходной части бюджета). Итак, в 2013 году расходы составили 2,4 трлн рублей (3,5% от ВВП), в 2014 – 2,5 трлн рублей (3,5% от ВВП). Правительство вынуждено увеличивать расходы на здравоохранение, поскольку цены возрастают фактически на все товары и услуги. При этом расходы в 2015 году составят 2,7 трлн рублей (3,4 от ВВП), а по прогнозам 2016 года составят 3 трлн рублей (3,3 от ВВП). Эти данные свидетельствуют об:

1) сокращении реальных расходов на здравоохранение (расходы повышают только в номинальном плане близко к уровню инфляции);

2) низкой вероятности достижения планки в 5% от ВВП по замыслу министра здравоохранения РФ В. Скворцовой.

Таким образом, качество медицинских услуг остается на стабильном уровне и ждать его резкого повышения не приходится, поскольку государство в сложившейся экономической обстановке не сможет увеличить расходы бюджета.

### *3. Возможные методы повышения эффективности бюджетных расходов*

Рассмотрим основные меры по повышению эффективности бюджетных расходов и их оптимизации:

1) сокращение количества медицинских работников (таблица 1, в тыс. человек, врачи) [5].

Таблица 1

2010	2011	2012	2013	2014
711,3	715,8	732,8	703,2	702,6

Возможно, наши властные структуры считают, что эффективность медицинской помощи не снизится, если сократить врачебные кадры, однако в то же время мы постоянно слышим об их нехватке. Все-таки более правильным методом является балансировка между сокращением количества работников и повышением оплаты труда врачей, для повышения престижности этой профессии;

2) увеличение тарифов страховых взносов ОМС, который в настоящее время составляет 5,1%. Это положительный опыт – так при повышении тарифа в 2012 г. с 3,1 до 5,1%, вырученные 2% были направлены на строительство объектов здравоохранения;

3) реформирование системы государственных закупок в области здравоохранения и поддержка по возможности отечественного производителя. Для этого необходимо внести изменения в ФЗ №44, например о предоставлении большей автономии учреждениям здравоохранения, поскольку существующая система госзакупок слишком громоздка и многие медицинские заведения совершенно не заботятся об эффективности расходования средств, а стремятся строго следовать весьма противоречивому закону. Это особенно рельефно проявляется при закупке у единственного поставщика (ст. 93, п. 4 и 5) [2].

В заключении отметим важность реформирования системы здравоохранения. Поскольку мы живем в XXI веке высоких технологий, то и медицина должна быть на соответствующем уровне. Намного эффективнее преодолеть различные административные препоны и коррумпированность чиновников в различных эшелонах системы здравоохранения, чем жестко следовать политике экономики и оптимизации, фактически не заботясь о повышении качества.

**Список литературы**

1. Конституция Российской Федерации
2. Федеральный закон №44 от 05.04.2013 «О контрактной системе в сфере закупок...».
3. Вялков А.И. Управление и экономика здравоохранения: Учебное пособие для вузов / А.И. Вялков, Б.А. Райзберг, Ю.В. Шиленко. – М.: Гэотар-Мед, 2012.
4. Дробышева А.А. Основы общей экономической теории здравоохранения. – М.: АНМИ, 2012.
5. Здравоохранение // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.gks.ru/Здравоохранение](http://www.gks.ru/Здравоохранение)

**Демченко Светлана Капитоновна**

д-р экон. наук, профессор, преподаватель

**Поляева Виктория Андреевна**

студентка

**Мартынюк Дарья Владимировна**

студентка

Торгово-экономический институт

ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»

г. Красноярск, Красноярский край

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Аннотация:** в данной статье рассматривается экономический рост в России за последние 5 лет, проводится анализ темпов роста валового внутреннего продукта, на базе которого выявляются проблемы. Авторами разрабатываются также прогнозы и рекомендации по стимулированию роста экономики в нашей стране.

**Ключевые слова:** экономический рост, валовой внутренний продукт, рецессия.

Экономический рост – наиболее значимый показатель экономической жизни каждого государства, вследствие этого необходимо знать, как достичь роста экономики, и найти наилучшие пути разрешения появляющихся при этом проблем. Анализ темпов экономического роста и изменений, влияющих на него факторов, служит основой для выработки экономической политики страны, а также лежит в основе работ по прогнозированию экономики. В настоящий момент перед Россией возникла необходимость в повышении темпов экономического роста в связи с событиями последних лет. Поиск путей его увеличения – наиболее существенная задача для нашей страны [2, с. 131].

Главным и официальным показателем состояния экономики является валовой внутренний продукт. С помощью него можно узнать об общем материальном состоянии государства, ведь чем выше уровень производства, тем выше благосостояние страны.

Рассмотрим и проанализируем темпы роста ВВП России, начиная с 2011 года.

В экономике России за последние 4 года наблюдается нестабильная ситуация в показателях экономического роста. До 2011 года наблюдается рост ВВП на 4,3%, а с 2012 года рост экономики начинает замедляться и составляет 3,4%. В 2013 году экономический рост в России продолжает снижаться под влиянием структурных проблем и уменьшения активности инвестиционной деятельности. Реальный рост ВВП относительно показателя 2012 года составил 1,3%. Объем ВВП России за 2014 год увеличился лишь на 0,6%. Таким образом, темпы роста экономики замедлились. В декабре 2014 года, после падения курса рубля по отношению к доллару США и евро, в Российской Федерации возник финансовый кризис.

Динамику валового внутреннего продукта в России за рассмотренный период можно увидеть в таблице 1.

Таблица 1

Динамика ВВП России с 2011 по 2014 год

Год	2011	2012	2013	2014
ВВП в текущих ценах, млрд руб.	55967,2	62218,4	66755,3	71406,4
в % к соотв. периоду	104,3	103,4	101,3	100,6

Мы видим, что происходит снижение темпов экономического роста макроэкономических показателей, а это значит, что экономическая система переходит в состояние неустойчивости. В 2015 г. наступила рецессия. В данный момент времени наша экономика также находится под давлением многих отрицательных факторов, например, малая инвестиционная активность, ослабевающий рост потребления, выросшая инфляционная угроза, а также замедление экономического роста происходит в связи с оттоком частного капитала из России. Ухудшение ситуации в других государствах приводит к снижению спроса на российский экспорт, особенно нефть и другие сырьевые товары. Санкции, введенные Евросоюзом и Соединенными Штатами Америки, обостряют неясность по поводу темпов экономического роста в России. Всё это является проблемами для развития экономического роста в нашей стране.

Ожидается, что в 2015 году ВВП снизится примерно на 3%. В 2016 году прогнозируется замедление рецессии. Спад российского ВВП будет на уровне 1%. При этом в 2017 году экономика вырастет на 1%, что означает возобновление экономического роста в российской экономике.

Можно выделить и другие возможные сценарии экономического роста в России на 2015–2017 годы [4, с. 18]:

- «мягкая рецессия», в которой темпы роста ВВП составят от +1 до –1% за счет мер поддержки государства и роста потребительского спроса;
- «сокращение инвестиций», как частных, так и государственных, при этом будет наблюдаться спад ВВП на 2–4%;
- «дефолт населения по кредитам», заключающийся в невыполнении денежных кредитных обязательств. В этом случае снижение ВВП составит 5–7%.

Уполномоченный при президенте России по защите прав предпринимателей Борис Титов, советник президента, экономист Сергей Глазков и бывший замминистра экономического развития Андрей Клепач предложили доклад правительству о экономической долгосрочной стратегии развития России. Авторы считают источниками нового экономического роста проекты «новой индустриализации» – импортозамещение в аграрно-промышленном комплексе, стройматериалах, автомобилестроении, а также в информационных технологиях (может дать не менее

2–3% роста ВВП) и экспорт продуктов ВПК, химической промышленности (не менее 1–2%). Стимулирование выхода бизнеса из тени и развитие конкуренции обеспечат до 4% роста экономики, а жилищное строительство и инфраструктурные проекты дадут 1–2%. Из доклада следует, что данные источники роста подтолкнут и другие секторы экономики. Ожидаемое увеличение темпов экономического роста составит до 10% в год [4].

К перечню практических рекомендаций, которые способствовали бы росту экономики в нашей стране можно отнести:

- увеличение активности инвестиционных вложений в основной и в человеческий капитал;

- стимулирование развития малого бизнеса, с помощью поощряющего налогового законодательства, а также прямого наделения ресурсами отдельных категорий домохозяйств по установленным критериям. Это способствовало бы повышению престижа малого бизнеса, который в последнее время снизился [1, с. 114];

- привлечение во все сектора экономики России долгосрочного иностранного капитала. Получение иностранных инвестиций выгодно для страны, так как появляются инновационные производства, которые дают стимул к вложению в обновление и рост основного производства. В связи с этим появляются рабочие места, возникает стимул к развитию среднего и малого бизнеса, а также пополняются доходы национального бюджета. В стране становится выше качество жизни населения, развивается научно-технический прогресс [3, с. 17];

- увеличение вложений в образование и науку. Данные затраты основывают предпосылки для роста экономики в долгосрочном периоде, обеспечивая повышение квалификации работников и содействуя появлению и развитию новейших технологий, которые в скором времени лягут в основу повышения результативности производства в различных отраслях российской экономики;

- развитие технологий и разработок и их дальнейшее внедрение в производство, что предполагает основание развитой системы научно-внедренческих центров, а, следовательно, и развитость науки и образования;

- проведение наиболее гибкой денежно-кредитной политики Центральным Банком Российской Федерации, а именно обеспечение более низких процентных ставок для кредитования физических и юридических лиц. Это положительно повлияет на совокупный спрос, а значит и на рост экономики в России;

- обеспечение устойчивости валютного курса. Чтобы сохранить постоянство поставок импортных товаров инвестиционного назначения и снизить риски инвестирования, необходимо сберечь частичное регулирование валютного курса;

- стимулирование развития различных инфраструктур, таких как производственная, городская, транспортная и социальная инфраструктуры, по всей России.

#### *Список литературы*

1. Кононкова Н.А. Малый бизнес как источник экономического роста / Н.А. Кононкова // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – №9. – С. 114–119.
2. Кузнецов Б.Т. Макроэкономика / Б.Т. Кузнецов. – М.: Юнити, 2011. – 131 с.
3. Сменковский Н.В. К проблеме ускорения экономического роста в России / Н.В. Сменковский // Деньги и кредит. – 2012. – №1. – С. 17–18.
4. Советник Путина предложил запустить печатный станок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/21/10/2015/>
5. Сулова Ю.Ю. Сценарный прогноз экономического развития России на 2015–2017 годы и стабилизационная политика / Ю.Ю. Сулова, С.К. Демченко, О.С. Демченко // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2015. – №1. – Т. 25. – С. 13–20.

**Зыков Михаил Борисович**

д-р филос. наук, д-р экон. наук, профессор  
ФГБОУ ВПО «Елецкий государственный  
университет им. И.А. Бунина»  
г. Елец, Липецкая область

## ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТЭКОНОМИИ

**Аннотация:** как отмечает автор данной статьи, в марксистско-ленинскую политэкономия в прежние годы вкратились досадные ошибки, исправление которых позволяет сегодня сформулировать основы современной политэкономии, основанной на диалектико-материалистическом мировоззрении. Основное отличие этой политэкономии от марксовской состоит в понимании основного жизненного цикла общества – «закольцованной» системы народонаселения, народного образования и народного хозяйства как базиса общественного развития.

**Ключевые слова:** политэкономия, экономика, народонаселение, народное образование, народное хозяйство, власть, разделение властей, управление, человеческий капитал, социальный капитал, государство, народ, общество, развитие, материализм, диалектика, культура, цивилизационно-экономическая формация, ценности, рынок, рыночная экономика, племя, союз племен, империя, республика.

Как показано в моих предыдущих публикациях (см. список некоторых из них в конце этой статьи), основным институтом, установленным самой Природой (то есть онтическими законами бытия), жизни современного общества на всех его уровнях – от бессемейного индивидуума до семьи, населения страны и человечества в целом – является замкнутый сам на себя Основной Жизненный Цикл Общества (ОЖЦО), состоящий из трёх «последовательно включенных» основных сфер жизнедеятельности общества – народонаселения, народного образования, народного хозяйства, а также расположенного в середине этого «круга» управленческого блока, состоящего из трех независимых «ветвей власти» – законодательной, судебной и исполнительной. Последняя включает в себя и две силовые структуры – одну для обеспечения соблюдения Конституции и законов насильственными средствами внутри страны (полиция и служба исполнения наказаний), другую – для обеспечения соблюдения интересов страны насильственными средствами за её пределами (армия). Эта конструкция, называемая государством, скреплена цивилизационным кольцом (идеологией) и опирается на цивилизационную матрицу культуры, предназначенную для духовного формирования и развития граждан страны.

Новые люди рождаются и получают семейное развитие в сфере народонаселения, затем поступают в сферу народного образования, где образуются в современных граждан, формируя и развивая свой человеческий и социальный капиталы, затем в сферу народного хозяйства, где, инвестируя все шесть компонентов своего человеческого капитала в те или иные проекты, получают на него прибыль (в просторечье называемую зарплатой), позволяющую им завести свою новую семью, родить детей, обеспечить им семейное развитие, затем передать их в сферу народного образования, и так далее и тому подобное – до окончания веков, пока живо на планете Земля человечество.

Ежегодный Ограниченный Пирог Мирового богатства (ОПМБ -совокупность заимствований человечеством из окружающей природной среды Энергии, Материи и Информации), пропорционален Социальному Капи-

талу человечества в целом. Доля ОПМБ, получаемая каждой страной ежегодно в свое распоряжение (то есть её ВВП – Национальный ОПМБ – НОПМБ), пропорциональна социальному капиталу страны. Доля НОПМБ, получаемая каждой корпорацией (от семьи до отрасли народного хозяйства) внутри страны – Корпоративный ОПМБ (КОПМБ), – пропорционален её социальному капиталу. Доля Индивидуума в КОПМБ пропорциональна его человеческому капиталу. Социальный капитал корпорации равен сумме человеческих капиталов – при условии идеального руководства корпорацией – или равен нулю – при отвратительном управлении ею, даже если она состоит из одних гениев. Таковы азы современной политэкономии – науки, по недоразумению устраненной из жизни страны ВАКом в самом начале этого века, за что мы все сегодня горько расплачиваемся. В спешке социально-экономических преобразований был сделан ошибочный вывод о том, что из неадекватности политэкономии социализма следует истинность западных макро- и микроэкономик.

Современная политэкономия является непосредственным развитием экономических идей К. Маркса. В марксистско-ленинскую политэкономия [4] жизнь внесла существенные коррективы, что не изменило её сущности как диалектико-материалистического учения о социально-экономическом развитии общества. Основные коррективы состоят в следующем.

1. Базисом общества является его основной жизненный цикл (ОЖЦО), а не просто система материального производства.

2. Надстройкой является государство – необходимый орган, состоящий из трёх независимых ветвей власти, регулирующий «вращение гигантского общенародного маховика» ОЖЦО и осуществляющий политическое и, по необходимости, военное взаимодействие с другими государствами в интересах оптимизации национального ОЖЦО.

3. Все государства мира в условиях практически завершившейся глобализации конкурируют за как можно большую долю «ограниченного пирога мирового богатства». В этом соревновании уже практически единственным мерилом успеха служит социальный капитал (СК) страны, являющейся суперпозицией человеческих капиталов (ЧК) её граждан.

4. Человечество в целом и каждый новый человек в отдельности прогрессивно развиваются ступенями цивилизационно-экономических формаций, определяемых количеством освоенных форм культуры, – от первой ступени родовой общины к девятой, – самой совершенной, – демократической республике с соблюдением прав и обязанностей гражданина.

5. Интегратором жизни всего человечества является система относительно свободных рынков, – международный и внутренние рынки каждого государства (три основных – народного хозяйства, народного населения, народного образования, – и многих дополнительных, – по числу освоенных народом данной страны форм культуры).

6. Рынок, побуждая каждого гражданина к сотворению в самом себе максимального человеческого капитала, а каждое государство – максимального социального капитала, автоматически способствует уменьшению количества людей начальных ступеней цивилизационно-экономического развития по сравнению с количеством людей более высокого и даже самого высокого уровня культурного развития. Последние постепенно начинают составлять большинство населения страны, которое, пользуясь демократическими рычагами управления, оказывается способным разрешить – «ко всеобщему удовольствию» – как все проблемы отношений между людьми, так и между человечеством и Природой.

7. Граждане, являясь элементами сложнейшей системы «общество», делегируют часть своих средств, свобод, прав и обязанностей государству, чтобы оно могло существовать и оптимально функционировать.

8. Основой и эволюционного, и революционного развития человеческого общества является не классовая ненависть (или еще какая-нибудь разновидность ксенофобии, столь популярной в современной России), а *любовь* людей друг к другу, к своему Отечеству, к миру в целом.

9. Теперь вообразите себе, что вы – управленец любого уровня – от холостяка или холостячки (семья из одного человека – это тоже семья, с теоретической точки зрения, – МБЗ), – до главы семьи, корпорации или огромного государства. Какими принципами, законами или правилами вы будете руководствоваться, чтобы обеспечить процветающее существование вверенного вам «тела»? Ответ одновременно прост и универсален.

Вы должны «увидеть» и четко охарактеризовать основной жизненный цикл вверенного вам в управление «тела» – его социально-экономический базис и его надстройку – систему управления. Затем надо оптимально организовать сбор средств (в бюджет государства) с граждан с тем, чтобы организовать эффективное функционирование всей системы в целом. Из последовательной включенности в кольцо ОЖЦО трёх основных сфер жизнедеятельности общества и из наличия единой системы власти следует такая пропорция распределения бюджета: 10% – на поддержание власти и 90% на поддержание ОЖЦО (по 30% на каждую из основных сфер жизнедеятельности общества). Именно такая пропорция распределения госбюджета характерна для всех 19 развитых стран мира.

Самый главный современный социально-экономический закон – Закон всестороннего и гармоничного развития как государства и общества в целом, так и каждого отдельного гражданина. Согласно этому закону, все формы культуры, освоенные человечеством к настоящему времени, должны формироваться и развиваться как равноправные и в филогенезе общества, и в онтогенезе каждого нового её члена. Выполнение этого закона позволяет обществу иметь прочные и прогрессивные Цивилизационное кольцо (ЦК) и Цивилизационную матрицу (ЦМ), состоящую из артефактов всех освоенных им форм культуры. Политика «тришкиного кафтана», столь характерная для современной России, является абсолютно неприемлемой. Надо всегда и во всем соблюдать принцип – «не гражданин для государства, а государство для гражданина», поскольку только гражданин есть основа всего – и средств, и мыслей, и вдохновения, и *любви*.

Мы можем гордиться тем, что наша Матушка Россия стала родиной самой значительной философской школы за всю историю человечества – философской школы Всеединства, у истоков которой стоят два наших национальных гения – Лев Николаевич Толстой и Сергей Владимирович Соловьев. Они свое дело сделали. Теперь нам остается выполнить нашу задачу – сделать нашу страну самой мощной и благополучной сверхдержавой мира. – *Опираясь на современную и научно обоснованную политическую экономию.*

### **Список литературы**

1. Зыков М.Б. Формирование и развитие всесторонне развитой личности (человеческого и социального капитала) как цель национальной системы образования // Аналитические обзоры по основным направлениям развития высшего образования, ФИРО. – Вып. 2. – М., 2008.
2. Зыков М.Б. Формирование и развитие человеческого и социального потенциала как содержание образования // Аналитические обзоры по основным направлениям развития высшего образования, ФИРО. – Вып. 9. – М., 2008.
3. Зыков М.Б. Формирование и развитие человеческого и социального потенциала и капитала как результат национальной системы образования // Аналитические обзоры по основным направлениям развития высшего образования, ФИРО. – Вып. 10. – М., 2008.
4. Попов С. Общественные законы. Сущность и классификация. – М., 1980.



*Катаева Ольга Сергеевна*

студентка

*Пшеницына Евгения Ивановна*

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

## ТРАНСПЛАНТАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ: СУЩНОСТЬ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

***Аннотация:** в данной статье исследуется процесс пересадки (трансплантации) экономических институтов. Глобализация уравнивает экономики всех стран и экономические институты разных стран встраиваются в системы государств с разным экономическим развитием. Подобное явление призвано приблизить системы экономических институтов разных стран к общемировым стандартам, уравнивать их. При этом зачастую не учитывается особенность и специфика конкретных государств, вызывая неработоспособность «приживленного» института. В работе исследуются причины пересадки, а также условия и стратегии подобного процесса.*

***Ключевые слова:** трансплантация института, экономические институты, пересадка институтов, эффективность процесса глобализации.*

В современном мире экономические институты либо является результатом долгого социально-экономического процесса развития, либо переносятся из другой институциональной среды. Так, появившись естественным образом, определенные институты зачастую проходят проверку в форме неформальных правил и только потом начинают эффективно работать как неотъемлемая формальная часть институциональной среды. Другим способом внедрения институтов является их заимствование из иной институциональной среды, где данный институт успешно выполняет свои функции. Однако далеко не все заимствованные экономические институты проходят проверку временем. Если еще 10 лет назад нельзя было точно предсказать, последствия внедрения нового института из чужеродной институциональной среды, то в условиях ускоряющейся глобализации, проблемы возникают почти сразу.

Сам процесс заимствования экономического института, который изначально был создан в иной институциональной среде, обычно называют трансплантацией экономического института [1]. С середины XX века парадигмой экономического развития становится постулативное ускорение экономического роста, в основном, путем пересадки экономических институтов в силу кажущейся эффективности данного процесса [2]. Однако, до сих пор главной проблемой процесса пересадки института становится приживаемость нового экономического института в новой институциональной среде: часто подобные институты либо совершенно не работают, либо работают лишь отчасти. Казалось бы, менее развитой экономике намного легче взять у развитых стран для своих целей наиболее эффективные экономические институты. Однако очень часто подобные идеи заканчиваются крахом. Зарубежная и отечественная история иллюстри-

рует огромное количество ошибок при трансплантации институтов, приводящих к неэффективному, по сравнению с исходной средой, использованию и функционированию пересаженного экономического института. Следовательно, необходимо выявить критерии, определяющие возможность приживаемости институтов и наиболее эффективный механизм их пересадки. За последнее время был накоплен огромный опыт пересадки институтов в институциональную среду других стран, позволяющий сделать ряд выводов.

В соответствии с озвученными проблемами, в исследовании необходимо поставить нескольких важных задач. Первая задача, которой стоит уделить внимание – это выделение структуры процесса пересадки экономического института и основные проблемы каждой из его составляющих (стадий). Второй ставится задача проведения исследования различных вариантов неработающего или неправильно работающего экономического института, а также нахождения причины подобного функционирования. Третьей является задача выявления сути стратегий трансплантации институтов, которые оказались наиболее эффективны.

Нередко пересадку экономических институтов сравнивают с пересадкой технологий. О подобном подходе писал Jonathan Eaton, выделив значимость самого процесса [6]. Так, основной целью заимствования технологий является получение прибыли от их использования. И именно данная цель преследуется при пересадке экономических институтов: обеспечение эффективного функционирования всего социально-экономического механизма, выражающееся в ускорении темпов экономического роста. Более того, заимствования экономических институтов не требует лицензирования, поэтому их трансплантация или имитация совершенно бесплатна [7]. Кроме того, зачастую государства проводят подобную пересадку с целью получения иной институциональной среды или создания своего экономического института, что не может не сказываться как на самом процессе, так и на его результатах.

Однако, зачастую, страны-экспортеры, внедряя новый институт, ухудшают свое экономическое положение. Причиной этого преимущественно является не способность полностью учесть всю уникальность страны при осуществлении подобной пересадки. В качестве примера можно привести процесс внедрения института ипотеки в Российской Федерации (далее – РФ). Первый проект по внедрению ипотеки в РФ был разработан американскими экспертами. Данный проект представлял собой практически полное заимствование данного института из США. По результатам работы, было организовано Агентство по Ипотечному Жилищному Кредитованию (АИЖК (Сагдеев, 2001)). Но вследствие того, что у США и России различная институциональная среда: в США процент по ипотеке составляет 7%, в то время как в РФ аналогичный процент не опускается ниже 15%, процесс пересадки данного института не показал ожидаемой эффективности. Более того, данная попытка пересадки спровоцировала торможение развития российского рынка ипотеки. Кроме того, весь процесс создания института ипотеки в РФ, оказался сильно осложнен в силу слабо развитой системы возврата кредитов вследствие отсутствия подобной культуры у граждан и нестабильности экономической обстановки [8].

Каждый экономический институт подразумевает предоставление особых возможностей, определяемых спецификой института. Поэтому подобные институты наиболее удобно рассматривать как производственную цепочку (сравнивают экономический институт с производством), целью которой является повышение эффективности его использования для уско-

рения экономического роста в новой институциональной среде. Сам институт в данной цепочке может проявлять себя двояко: как в качестве инновации, способной оказать существенное воздействие не только на сам процесс создания нового института, но и на всю институциональную среду в процессе своего развития, так и быть результатом функционирования самой цепочки.

Однако стоит отметить две отличительные особенности. Обычно внедрение инновации, то есть нового для экономики экономического института, дает возможность выбора стратегии производства и механизма использования экономического института. В то время, как во второй ситуации – внедрение нового экономического института, как результат инновационного производства, ограничивает экономические возможности субъектов экономики [3]. Субъекты экономической деятельности могут по-разному оценивать работу нового института: он может носить для них как положительный, так и отрицательный характер. В свою очередь, это порождает вероятность ускоренного внедрения экономического института в систему экономики, посредством диверсификации (расчленения института под разные требования населения) самого института. Так, например, современная пенсионная система предусматривает возможность использования не только государственной, но и коммерческой системы. Как известно, в Российской Федерации существует не только государственный внебюджетный пенсионный фонд, но и негосударственные пенсионные фонды, обеспечивающие выполнение тех же функций, что и государственный внебюджетный пенсионный фонд. В данном примере диверсификация означает появление негосударственных пенсионных фондов, так как поначалу их создание в целом не оговаривается. Государству необходимо первоначально обеспечивать социальную помощь пенсионерам с помощью государственной системы, а появление негосударственных пенсионных фондов намечается лишь тогда, когда государственная пенсионная система станет стабильной и эффективной. Однако, на населения осознание факта того, что даже если государственная часть пенсии себя не оправдывает, у них всегда будет возможность обеспечить себя ее коммерческой частью, имеет позитивное влияние, позволяя государственным органам сократить недовольство от внедрения чужеродного института.

При пересадке экономического института у экономического агента (хозяйствующего субъекта) появляется огромное поле для инициативы и обширное количество форм поведения на рынке, специфика институциональной среды которого ему известна. Поэтому в процессе приживаемости, экономические субъекты могут не только подстраиваться под новый институт, но и пытаться подстраивать его под себя, т.е. диверсифицируя его в соответствии с потребностями населения. Диверсификация, по причине необходимости ускорения встраивания нового экономического института, может принимать своеобразные формы. Так, в результате данного процесса некоторые стратегии поведения субъектов экономической деятельности начинают выходить за рамки старой экономической системы, создавая дополнительные проблемы, требующие дополнительных институтов для их урегулирования. Таким образом, пересадка экономического института зачастую приводит к революционным изменениям, касающимся всей институциональной среды государства [4]. По сути, самым успешным результатом внедрения экономического института является изменение всей экономики: только тогда обеспечивается наиболее эффективное пересаживание экономического института. Это обусловлено старой институциональной средой страны и совокупностью культурных стереотипов государства-реципиента, механизмом поддержки стабильности

и координации, не соответствующих принципам функционирования нового института, а значит требующих самоизменений.

Выделяют несколько типов неэффективной пересадки институтов, которые встречаются довольно часто.

Первым, наиболее распространенным типом, является попытка пересадки института в полностью несовместимую с ним культурную среду страны – реципиента или институциональную систему. В такой ситуации велика вероятность того, что данный привнесенный институт либо исчезает, либо практически полностью перерождается. Подобный институт создает проблемы по причине неэффективного функционирования, приводя экономику в упадок. Он сохранит свою идентичность и будет характеризоваться тем же формальным признакам, что и в других странах, однако будет выполнять совершенно иную роль. Например, пересадка института несостоятельности (банкротства) стала примером именно такой ситуации. Закон о банкротстве, как известно, был принят в 1992 г. Однако, несмотря на то, что более 60% предприятий имели все признаки нерентабельности (в 1995 – около 70%, 1998 – около 50%) и работали в убыток (около 40% предприятий), банкротство этих предприятий не произошло в силу жестких критериев, прописанных в законе [9], создав возможность деятельным руководителям приватизировать их.

Вторым типом выделяют отторжение института и его обособление от существующей институциональной среды. Главной причиной подобного явления обычно называют активизацию институтов, содержащую альтернативные, совершенно неожиданные функции для инициаторов пересадки: пересаженный экономический институт активизирует не сланированные организаторами пересадки экономические возможности. Ярким примером является разработка и внедрение прогрессивной налоговой шкалы в РФ в 1992. Ввиду отсутствия культурных стереотипов населения, с одной стороны, а также отсутствия не только четкой налаженной системы налоговых инспекций, но и системы налоговой ответственности, с другой, подобная шкала налогообложения не прижилась и была подавлена альтернативными институтами теневой экономики, такими как, коррупция иклонение от уплаты налогов.

Третьим типом, которому стоит уделить внимание, является открытый конфликт с существующей экономической системой. Фактически от пересаживаемого института заимствуются лишь формальные правила, которыми он регулируются в изначальной институциональной среде. Однако не принимается во внимание совокупность неформальных норм, которые в большей мере обеспечивают эффективность данного экономического института. Поэтому пересадка, понимаемая как имитация формальностей, приводит к появлению нежизнеспособного и неэффективного института. Возникает институциональный конфликт, причиной которого можно назвать полное несоответствие предполагаемого и реального результата внедрения экономического института в новой институциональной среде. Ярким случаем иллюстрации данной проблемы является специфика управления корпорацией открытого акционерного общества, управляемого работниками. Реальная модель функционирования полностью исключает прозрачность и объединяет организацию против внешних инвесторов, при этом создавая барьеры для санирования предприятия [10]. Однако, в теории, корпоративное управление строится на принципе прозрачности и эффективности, а вышеуказанная модель нарушала не только эти принципы, но и права миноритарен, подталкивая предприятия к банкротству.

Еще одним типом можно назвать «парадокс передачи», который заключается в том, что трансплантированный экономический институт не только не выполняет свою запланированную функцию, но и всячески способствуют торможению развития экономики. В качестве пример можно

привести так называемую потерю высококвалифицированных специалистов – «утечку мозгов». Так, например, в России в начале 1990-х годов качество и уровень образования были на порядок выше, чем в западных странах, но так как уровень оплаты высококвалифицированных специалистов в отечественной экономике был ниже в десятки раз, чем в странах Запада, многие специалисты предпочитали уезжать на работу за границу. В основном, это проблема донора, а не страны – реципиента. Данный эффект исследовался в работах Джонатана Итона (Jonathan Eaton) [6].

Таким образом, весь механизм пересадки экономического института связан с большим риском, что требует моделирование всех главных стадий самого процесса. Первая стадия предполагает выбор экономического института и стратегии пересадки; вторая – создание бэкграунда для эффективной пересадки экономического института, включающего в себя создание правовых норм для обеспечения работы данного института; третья – комплекс мер, который стимулируют ускоренное вхождение экономического института в экономику страны [11]. Однако моделирование института не позволяет учесть всех особенностей и итогов внедрения. Принятие только нормативно-правовой базы не обеспечивает эффективную работу внедряемого института, так как требует не только нормативно-правовое закрепление, но и создание необходимой социокультурной среды, аналогичной стране-донору. Данная стратегия еще осложняется тем, что должна учитывать и социокультурное развитие населения страны-реципиента, и уровень развития ее экономики.

Так в чем же причина неудач в пересадке экономического института? Среди причин можно выделить: социокультурная среда страны-реципиента; уровень развития имеющихся институтов экономики и текущее состояние экономики; выбор стратегии трансплантации экономического института. Не является открытием то, что экономическая пассивность, патернализм, девиантное поведение, коллективизм – все это оказывает огромное негативное влияние на многие реформы. Ведь для успешного проведения реформ население должно быть не только более индивидуалистичным и активным в своей экономической деятельности, но и иметь высокую степень доверия к своему правительству и к иным субъектам экономической деятельности. Но одновременно степень доверия, являющаяся основой успешной трансплантации, сама зависит от механизма пересадки [5]. Именно уровень доверия в обществе, по мнению знаменитого социолога Фрэнсиса Фукуямы, во многом определяет успешность экономического развития общества.

В заключении хотелось бы вкратце подвести итоги данного исследования. А именно: можно выделить критерии успешности результатов трансплантации институтов, включающих социокультурные стереотипы населения, уровень развития экономики и выбор модели пересадки экономического института. При выборе модели стоит учитывать как формальные и неформальные нормы, так и не допускать имитацию пересадки экономического института. В случае несовместимости нового экономического института с культурными стереотипами и институциональной средой реципиента могут возникнуть следующие проблемы: атрофия внедрённого института, ускорение работы альтернативных институтов, институциональный конфликт, парадокс передачи, что требует постоянного контроля, как со стороны государственного аппарата, так и общества в целом. Таким образом, эффективность пересадки института требует активного участия всех экономических агентов страны.

**Список литературы**

1. Медведев А. Поведение нерезидентов на рынке ГКО-ОФЗ в период российского финансового кризиса 1998 года: Дис. ... канд. экон. наук. – М.: ЦЭМИ РАН, 2001.
2. Кузьминов Я.И. Модернизация Государства: Идеи и Контуры. – М.: ВШЭ, 2001. – С. 191–201.
3. Попов В. Сильные институты важнее скорости реформ. Вопросы экономики. – 1998. – №8. – С. 56–70.
4. Полтерович В.М. Перераспределительная активность и трансформационный спад // Труды IV научного семинара «Эволюционная экономика: единство и противоречия теории и практики» / Под ред. В.И. Маевского. – М., 2001.
5. Полтерович В.М. экономическая реформа 1992: битва правительства с трудовыми коллективами // экономика и математические методы. – 1993. – Т. 29. – Вып. 4. – С. 3–17.
6. Eaton J. Foreign Public Capital Flow / Elsevier Science Publishers B.V., 1989. – Vol. II. – P. 1306–1386.
7. Cao Yuan Zheng, Gang Fan, and Wing Thye Woo. Chinese Economic Reform: Past Successes and Future Challenges. – The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1997. – P. 19–39.
8. Berkowitz D., Pistor K., Richard J.F. Economic Development, Legality, and the Transplant Effect. – Preprint, 1999. – November.
9. Aron J. Growth and Institutions: A Review of the Evidence. – The World Bank Research Observer, 2000. – V. 15. – No. 1.
10. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. – Cambridge, University Press, 1990.
11. Polterovich V. Civic Culture and Economic Transition in Russia. The paper presented on the 15-th Annual Congress of the European Economic Association, 2000.

**Миненко Елена Юрьевна**  
студентка

**Савенко Оксана Леонидовна**  
канд. экон. наук, доцент,  
старший преподаватель

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»  
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

***Аннотация:** в статье отображены основные теоретические исследования в области дивидендной политики корпорации, а также базовые концепции спроецированы на российские компании. Рассматриваются основополагающие проблемы реализации эффективной дивидендной политики в российском корпоративном бизнесе.*

***Ключевые слова:** дивиденд, дивидендная политика, дивидендные аристократы, экстра-дивиденды.*

Идентификация особенностей формирования дивидендной политики в Российской Федерации является весьма актуальной проблемой в связи с тем, что грамотно сформированная дивидендная политика компании может быть достаточно эффективным инструментом для привлечения потенциальных инвесторов. Также от того, каким образом выстроена дивидендная политика, зависит деловая репутация фирмы («Goodwill»), стоимость корпорации и многие другие аспекты, связанные с экономической деятельностью субъекта.

Согласно НК РФ дивидендом признается любой доход, полученный акционером (участником) от организации при распределении прибыли, остающейся после налогообложения (в том числе в виде процентов по привилегированным акциям), по принадлежащим акционеру (участнику) акциям (долям) пропорционально долям акционеров (участников) в уставном (складочном) капитале этой организации [1]. С того момента, как публичное общество объявило о выплате дивидендов, оно обязано в течение 60 дней, если иное не установлено уставом, выплатить проценты акционерам [4, с. 7].

Дивидендная политика, как совокупность принципов и мер, рекомендованных для обеспечения прав акционеров на получение части прибыли корпорации [3], является составляющей финансовой политики корпорации. При формировании дивидендной политики в компании необходимо обеспечивать соответствие следующим принципам [3]:

- соблюдение норм действующего законодательства РФ, а также уставных и др. документов компании;
- соблюдение прав и интересов акционеров компании;
- соответствие стандартам качества эффективного корпоративного управления;
- содействие созданию мотивационного «задела» для принципалов и агентов (менеджеров) в привлечении ценности компании, ее прибыльности и инвестиционной привлекательности;
- создание механизмов, обеспечивающих положительную динамику дивидендных выплат при росте чистой прибыли компании;
- транспарентность механизма определения размера дивиденда и его выплаты.

Важно отметить, что прежде чем осуществлять дивидендную политику, необходимо определиться с выбором размеров дивидендов к уплате, с формой их выплаты, а также с источниками финансирования дивидендных выплат. В дополнение к вышеобозначенным аспектам, немаловажным является и выбор типа дивидендной политики [8]:

- выбор консервативного типа предполагает начисление дивидендов по остаточному принципу, когда уже сформированы достаточные резервы для будущего стабильного развития компании;
- умеренный (компромиссный) подход подразумевает формирование минимального размера дивидендных выплат, с периодической надбавкой (выплата экстра-дивидендов);
- в соответствии с агрессивным подходом прибыль в первую очередь распределяется на дивиденды в качестве поддержания инвестиционной привлекательности и ради роста цены акций, и только оставшаяся часть прибыли направляется на развитие компании.

Существует множество базовых теоретических исследований в части дивидендной политики фирмы. Содержание теории независимости дивидендов (теории иррелевантности или теории М & М) была отображено в 1961 году М. Миллером и Ф. Модильяни в статье «Дивидендная политика, рост и оценка акций». С учётом ряда строгих допущений, авторы утверждали, что дивидендная политика не влияет на увеличение стоимости фирмы, а дивиденды выплачиваются по остаточному принципу, то есть только после удовлетворения инвестиционных потребностей [6, с. 3].

Согласно сигнальной модели С. Росса выплата дивидендов является показателем того, что фирма платёжеспособна и финансово устойчива, обладает потенциалом роста стоимости. Если корпорация объявляет выплату дивидендов, она способна отвечать по своим обязательствам, поскольку были использованы привлечённые ресурсы. Такие фирмы имеют

высокий уровень финансового рычага, потому что внутренних источников недостаточно для значительных дивидендных выплат [6, с. 3].

В соответствии с теорией предпочтительности дивидендов (теория «синицы в руках»), разработанной М. Гордоном и Дж. Линтнером, инвесторы предпочитают получение дивидендов доходу от прироста капитала фирмы: вместо ожидания возможных будущих доходов от продажи акций стейкхолдеры лучше выберут текущие дивидендные выплаты, тем самым минимизировав риск [7, с. 3].

Экономисты Р. Литценбергер и К. Рамасвами создали теорию налоговых предпочтений, согласно которой, дивидендные выплаты облагаются налогом сразу же, а прибыль от прироста капитала облагается налогом только при продаже акций, долей, паев. Следовательно, момент уплаты налога с прибыли можно «отсрочить» на будущие периоды. Компания минимизирует дивидендные выплаты, чтобы предоставить возможность акционеру получить прибыль от роста стоимости акций в будущем [7, с. 4].

Особенности формирования дивидендной политики в России исследовали И. Лукасевич, Н. Пирогов, Н. Волкова. На основе эконометрического анализа статистических данных о дивидендных выплатах в отечественных компаниях за 2002–2012 гг. им удалось получить следующие выводы [6, с. 4–6]:

- в российских условиях своё подтверждение получила теория M & M, потому что показатель объёма инвестиций в основной капитал имел обратную связь с величиной дивидендных выплат. Иными словами, с ростом инвестиционной активности фирмы снижается величина дивидендных выплат;

- сигнальная теория тоже нашла своё подтверждение при рассмотрении российских компаний: с увеличением заёмных средств, при условии эффективного их использования, росли доходы фирм, что приводило к росту дивидендных выплат;

- теория «синицы в руках» была доказана на примере российских фирм. Дивидендные выплаты имели прямую зависимость от величины акционерного капитала, от общего объема капитала и от рыночной капитализации. С учётом того, что отечественный рынок акций не стабилен и объём капитала зависит от результатов экономической деятельности компании, инвесторы скорее предпочтут получить дивиденды;

- теория налоговой дифференциации нашла своё отражение в российских условиях, поскольку была выявлена прямая связь между величиной дивидендных выплат и суммарным размером уплаченных налогов. Следует отметить, что применительно к российским условиям налог на прибыль гораздо выше, чем налог на дивиденды, и было бы более логичным для инвесторов принимать решения в пользу дивидендных выплат.

Определяющим или детерминирующим фактором в обосновании и реализации того или иного типа дивидендной политики выступает отраслевая принадлежность компании. Так, самые высокие дивиденды приходятся на нефтегазовые, металлургические и телекоммуникационные компании. Например, в 2012 г. 68,2% общего объема дивидендных выплат приходилось на сектор нефти и газа, в то время как на отрасль машиностроения менее 1% [4, с. 7] и на потребительский сектор – лишь 0,3% [6, с. 4]. Около 1/3 дивидендных выплат относится к 10 крупнейшим российским компаниям, отраслевая принадлежность которых распространяется на нефтегазовый, металлургический и телекоммуникационный сектора: «Лукойл», МТС, «Сургутнефтегаз», «Норильский никель», «Газпромнефть», «Роснефть», Мегафон, Башнефть, НОВАТЭК, Ростелеком.



Одной из основных проблем формирования дивидендной политики в отечественных компаниях является непосредственное влияние крупных акционеров на динамику дивидендных выплат, что ущемляет права миноритариев. Мажоритарные инвесторы могут находиться в составе руководства, соответственно в их руках сосредотачивается больше власти в отношении определения магистральных направлений дивидендной политики компании [5, с. 15]. В корне этой проблемы находится чрезмерная концентрация собственности, поэтому размер и частота дивидендных выплат определяются не из рыночных соображений, а исходя из потребностей мажоритариев.

Примером реализации эффективной дивидендной политики компании может служить практика «дивидендных аристократов» – компаний, которые в течение 25 лет стабильно повышали дивидендные выплаты своим акционерам [4, с. 4] (таблица 1).

Таблица 1  
Динамика дивидендных выплат компаний – «дивидендных аристократов» на 1 акцию за 2008–2015 гг., \$ (составлено авторами по [12–15])

Компании \ Годы	Coca-Cola CO.	McDonald's	Jonson&Jonson	PepsiCo
2008	0,76	1,625	1,795	1,65
2009	0,82	2,05	1,93	1,775
2010	0,88	2,26	2,11	1,89
2011	0,94	2,53	2,25	2,025
2012	1,02	2,87	2,4	2,1275
2013	1,12	3,12	2,59	2,24
2014	1,22	3,28	2,76	2,5325
2015	1,32	1,7 (2 квартала)	2,95	2,7625

Относительно российских компаний наблюдается низкая корреляция значимости влияния успешной дивидендной политики на их стоимость, репутацию и имидж. Однако, следует отметить, что существуют положительные тенденции в реализации отечественной дивидендной политики, о чем свидетельствует динамика роста дивидендов в процентном соотношении от объема чистой прибыли (таблица 2).

Таблица 2  
Динамика роста дивидендных выплат от объема чистой прибыли за 2013–2015 гг., % (составлено авторами по [10])

Компании \ Годы	2013	2014	2015
Газпром	11,24	14,52	104,04
Роснефть	8,2049	24,81	25
Сургутнефтегаз	6,19	6,51	7,15
Московская биржа	31,8	45,65	53,73
Банк Москвы	24,14	68,78	189,04

Идентификация особенностей дивидендной политики, проводимой компаниями в современных условиях, предопределяет необходимость оценки не только количественных, но и качественных параметров. Поэтому чрезвычайно важно оценить уровень стабильности и частоты выплат дивидендов, он свидетельствует о росте и развитии компании, так как снижается ориентация инвесторов на получение спекулятивного дохода с изменения курсовой стоимости ее акций. Большинство отечественных предприятий выплачивают дивиденды раз в год, и лишь некоторые раз в полгода или ежеквартально, что отражено на рисунке (в выборке 30 лидирующих компаний из списка крупнейших по рыночной стоимости (капитализации) на 1 сентября 2014 г [11], которые практикуют выплату дивидендов).

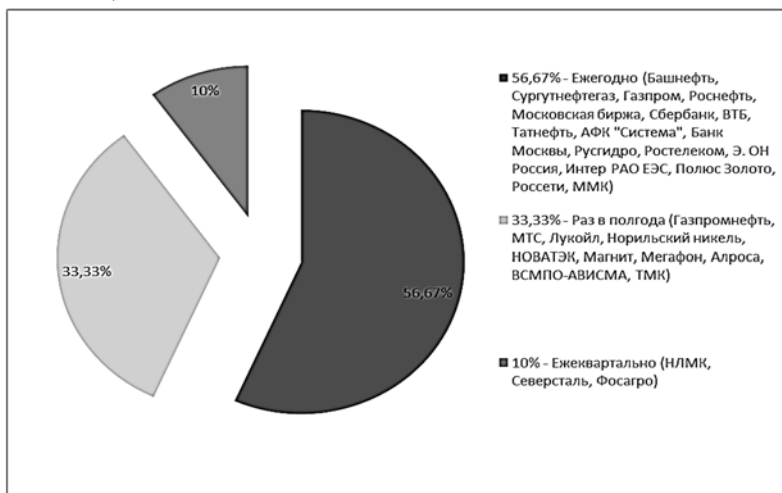


Рис. 1. Частота выплаты дивидендов в российских компаниях (рассчитано авторами по [10])

Одной из важнейших проблем формирования эффективной дивидендной политики в РФ является несовершенство российской законодательной базы, касающейся этой области. К основным нерешённым вопросам можно отнести неурегулированность сроков и механизма выплаты. Так, большинство отечественных компаний увеличивают срок уплаты с 60 дней до 6 месяцев, то есть до максимально возможного. Правительство РФ за последние годы опубликовало несколько распоряжений, регламентирующих дивидендную политику публичных обществ с государственным участием, например, на выплату дивидендов должно направляться не менее 25% чистой прибыли [3]. Однако, далеко не все государственные корпорации соблюдают эти правила, аргументируя такое поведение чрезвычайными обстоятельствами, планами на значительные инвестиционные программы и т.п.

Ожидается, что привлекательность дивидендных выплат, как источника инвестиционного дохода, скорее всего, снизится в ближайшее время, в связи с вступлением в силу с 1 января 2015 года изменений в главе 23 НК РФ. Доходы от долевого участия в деятельности организаций, полученные налоговыми резидентами РФ в виде дивидендов, теперь облагаются НДФЛ по ставке 13% (до 1 января 2015 г. ставка равнялась 9%) [2].

В качестве положительной тенденции следует отметить, что разработаны новые и усовершенствованы старые рекомендации Кодекса корпоративного управления, одобренного Правительством РФ 13 февраля 2014 г., касающиеся дивидендной политики российских публичных компаний, например [9]:

- акционерам должна быть предоставлена возможность участвовать в прибыли общества посредством установления прозрачного и понятного механизма определения размера дивидендов и их выплаты;

- информация о стратегии общества в отношении определения размера дивидендов и их выплаты необходима как существующим, так и потенциальным акционерам общества, поскольку она может значительно повлиять на их решения относительно приобретения или продажи акций общества;

- положение о дивидендной политике общества рекомендуется раскрывать на сайте общества в сети Интернет;

- решение о выплате дивидендов должно позволять акционеру получить исчерпывающие сведения, касающиеся размера дивидендов по акциям каждой категории (типа).

Дивидендная политика российских компаний имеет более короткую историю, чем дивидендная политика западных корпораций, поэтому причина возникновения вышеописанных проблем может заключаться в том, что сложно пройти все этапы эволюции и достигнуть уровня зарубежных компаний в столь малые сроки. Для решения проблемы отраслевой специфики, необходимо создавать более дифференцированную экономику, уходить от узкой топливно-сырьевой ориентации, а этот процесс достаточно трудоёмкий и сложный с затратой большого количества времени. Тем не менее, необходимо продолжать соответствующие модернизационные преобразования в российском законодательстве и отечественной хозяйственной практике.

#### *Список литературы*

1. Официальный сайт компании «Консультант-плюс» // НК РФ, часть первая, ст. 43 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170602;dst=0;ts=4AC3835B16BCC873B8533822704C4374;rnd=0.14075742405839264>
2. Официальный сайт компании «Консультант-плюс» // НК РФ, часть вторая, гл. 23 – Налог на доходы физических лиц. Изменения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_166532/?frame=4](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166532/?frame=4)
3. Официальный сайт компании «Консультант-плюс» // Приказ Росимущества от 29.12.2014 №524 «Об утверждении Методических рекомендаций по разработке дивидендной политики в акционерных обществах с государственным участием» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=174409>
4. Бочарова И.Ю. Дивидендная политика в системе корпоративного управления компаний // Финансы и кредит. – 2011. – №47. – С. 2–9.
5. Винокуров С.С., Гурьянов П.А. Дивидендная политика и интересы крупных акционеров // Финансовая аналитика. – 2013. – №12. – С. 13–21.
6. Фёдорова Е.А., Лукасевич И.Я. Теории дивидендной политики и их развитие на примере российского рынка // Финансы и кредит. – 2014. – №19. – С. 2–7.
7. Абалакина Т.В., Абалакин А.А. Дивидендная политика и ее влияние на стоимость компании // Интернет-журнал «Науковедение». – 2013. – №5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/48evn513.pdf>

8. Силова Е.С. Дивидендная политика российских корпораций // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – №6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lib.csu.ru/vch/187/022.pdf>

9. Требул Ю., Пехтерева Н., Григоренко В., Шульженко Г. Дивидендная политика компаний: в поисках оптимума // Корпоративные стратегии. – 2014. – №16 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/article/245492>

10. Дивиденды и даты закрытия реестра. Аналитика // Инвестиционной компании «Доходъ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dohod.ru/ik/analytics/dividend>

11. Список крупнейших компаний по рыночной стоимости (капитализации) на 1 сентября 2014 года // Рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/rankingtable/expert400/2014/cap>

12. Dividend history. Coca-Cola CO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dividend.com/dividend-stocks/services/restaurants/mcd-mcdonalds>

13. Dividend history. Jonsen&Jonsen [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dividend.com/dividend-stocks/healthcare/drug-manufacturers-major/jnj-johnson-and-johnson>

14. Dividend history. McDonald's [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dividend.com/dividend-stocks/services/restaurants/mcd-mcdonald>

15. Dividend history. PepsiCo [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dividend.com/dividend-stocks/consumer-goods/processed-and-packaged-goods/pep-pepsico>

*Молочных Дарья Ивановна*

магистрант

*Рожкова Надежда Константиновна*

д-р экон. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

г. Москва

## ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ И ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Аннотация:* в статье рассматривается организация системы контроля, основанная на двойном контроле системы как со стороны управления предприятием, так и со стороны управленческого аппарата инновационной деятельностью и центров ответственности в его составе.

*Ключевые слова:* информационные технологии, управленческий учет, бюджет, контроль.

Совершенно очевидно, что структурирование бюджетов инновационной деятельности, также, как и бюджетов основной деятельности, является сложным и трудоемким процессом, результаты которого оказывают огромное влияние как на эффективность управления инновационной деятельностью, так и характеристики всей финансово-экономической деятельности субъекта.

Вполне очевидно, что все усилия по формированию бюджета станут непродуктивными в случае отсутствия контроля исполнения бюджетов. По нашему мнению, система контроль исполнения бюджетов инновационной деятельности включает формальные и неформальные процедуры

сбора, обработки, анализа и оценки эффективности управления затратами и их результатами в рамках инновационной деятельности. К процедурам контроля относятся:

- текущее принятие управленческих решений центрами ответственности или центрами затрат инновационной деятельности, исходя из критерия выбора оптимальных альтернатив в рамках инновационной программы и инновационного плана;

- поступление от центров ответственности соответствующим управленческим службам информации о ходе выполнения инновационной программы и инновационного плана;

- анализ текущей информации о выполнении бюджетов инновационной деятельности управленческими службами и подготовка рекомендаций высшему руководству по корректировке деятельности центров ответственности.

Таким образом, мониторинг исполнения бюджетов инновационной деятельности осуществляется одновременно:

- центрами ответственности, отвечающими за выполнение бюджетов инновационной деятельности, что необходимо для самостоятельной корректировки их оперативной деятельности с целью наилучшего исполнения бюджета;

- управленческими службами аппарата управления, ответственными за разработку инновационного бюджета. Управленческие службы на основе анализа текущей информации разрабатывают рекомендации высшему должностному лицу промышленного предприятия, ответственному за бюджет для централизованной корректировки оперативной деятельности центров ответственности с целью наилучшего исполнения бюджетов. Контроль исполнения инновационного бюджета осуществляется различными управленческими службами предприятия в течение всего отчетного периода.

Вполне очевидно, что для обеспечения нормального функционирования системы контроля исполнения бюджетов инновационной деятельности необходимо сформировать структуру планирования, учета и контроля по центрам ответственности, которая основана на измерении (оценке) планов и действий по каждому центру ответственности. Механизм учета ответственности является неотъемлемой и обязательной составляющей процесса бюджетирования инновационной деятельности и залогом исполнения утвержденного проекта сводного бюджета предприятия.

Мы полагаем, что организационная структура в рамках инновационной деятельности напоминает пирамиду, фундаментом которой является команда инновационного проекта, состоящая из 7 функциональных единиц, в число которых входит менеджер инновационного проекта. Менеджер инновационного проекта отвечает перед куратором инновационного проекта за контроль исполнения эскизного и детализированного бюджета в рамках конкретного проекта. Куратор инновационного проекта отвечает перед куратором инновационной деятельности за формирование и контроль исполнения укрупненного бюджета конкретного проекта. Куратор инновационной деятельности отвечает перед руководством предприятия за исполнение инновационной программы и инновационного плана, инновационного бюджета. Помимо этого, куратор инновационного проекта и куратор инновационной деятельности входят в состав управления инновационной деятельностью и осуществляют общее руководство инновационной деятельностью.

По нашему мнению, управление инновационной деятельностью в системе организационной структуры предприятия в целом отвечает: во-пер-

вых, за достижение планового уровня затрат на инновационную деятельность; во-вторых, за получение положительного эффекта от вложенных в инновационную деятельность средств.

На наш взгляд, показателями эффективности инвестиций в инновационную деятельность являются: количество сформированных нематериальных активов, их стоимость, выгоды от использования нематериальных активов в производстве, привлекательность инновационной деятельности предприятия для инвесторов, объем капитализации предприятия в сфере информационных технологий и др. Таким образом, управление инновационной деятельностью в целом и центров ответственности, работу которых оно координирует, теоретически относится и к центрам затрат, и к центрам инвестиций. Мы полагаем, что в предложенной нами системе учета затрат на инновационную деятельность данная структура более имеет отношение к контролю над затратами, опосредованно осуществляя и контроль инвестиций через систему показателей ожидаемого результата, калькуляции его себестоимости, и жесткой системы управления результатами.

Схема планирования и контроля исполнения бюджетов инновационной деятельности представлена на рисунке 1.

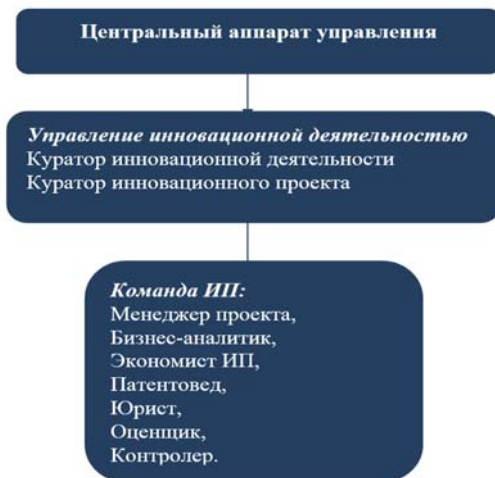


Рис. 1. Планирование и контроль исполнения бюджетов инновационной деятельности

Известно, что все бюджетные показатели в разрезе центров ответственности делаются на централизованно устанавливаемые аппаратом управления; устанавливаемые самими центрами ответственности. Мы полагаем, что к первой группе показателей в рамках инновационной деятельности относятся:

- объем средств, выделяемых на осуществление инновационной деятельности в отчетном периоде;
- объем средств, выделяемых на реализацию определенного направления развития в рамках инновационной деятельности;
- показатели эффективности инновационной деятельности;
- временные границы реализации мероприятий и процедур инновационной деятельности.

К показателям второй группы могут быть отнесены:

- объем средств, выделяемых на реализацию конкретного проекта;
- объем средств, выделяемых на стадию исследований конкретного проекта;
- объем средств, выделяемых на стадию разработок конкретного проекта;
- показатели ожидаемых результатов в рамках конкретного проекта;
- временные границы проведения работ конкретного проекта.

Таким образом, система контроля исполнения бюджетов инновационной деятельности основана на двойном контроле, как со стороны центрального аппарата управления, так и со стороны центров ответственности, что выражается в следующем:

– центры ответственности контролируют и принимают оперативные решения в рамках инновационной программы и инновационного плана по тем показателям, которые входят в их полномочия. Изменение показателей программы и плана ими не допускается;

– в инновационный бюджет, укрупненный бюджет инновационного проекта, эскизный бюджет инновационного проекта, детализированный бюджет инновационного проекта входят только контролируемые центрами ответственности показатели;

– аппарат управления предприятием имеет право корректировки политики управления инновационной деятельностью только по централизованному показателям, входящим в инновационную программу и инновационный план. Выбор же методов выполнения программы и плана относится к компетенции самого управления инновационной деятельностью.

Следовательно, два направления контроля исполнения бюджетов инновационной деятельности (управленческими службами и Управлением инновационной деятельности с входящими в его состав центрами ответственности) являются составными частями единой системы контроля исполнения бюджетов инновационной деятельности.

Необходимо отметить, что в состав аппарат управления предприятием, участвующим в процессе контроля исполнения бюджетов инновационной деятельности входят следующие службы:

1. *Бухгалтерия* предприятия занимается учетом затрат на инновационную деятельность и калькуляцией себестоимости результатов инновационных проектов. Директивных полномочий по отношению к Управлению инновационной деятельности бухгалтерия предприятия не имеет. Обязанности куратора инновационной деятельности, куратора инновационного проекта, менеджера инновационного проекта ограничиваются своевременным представлением фактической информации об исполнении бюджета.

2. *Планово-экономический отдел (управление) (ПЭУ)* занимается вопросами контроля исполнения смет текущих расходов по центрам ответственности, калькуляцией фактической себестоимости результатов проектов, аналитическим учетом фактических затрат Управления инновационной деятельностью. Основной контрольной функцией ПЭУ является мониторинг исполнения инновационной программы и инновационного плана.

3. *Отдел (управление) закупок контролирует объемы, структуру и цены по заготовлению материальных ресурсов на реализацию инновационных проектов, покупку лицензий и т.д.* Как правило, управление закупок в качестве отдельной службы аппарата управления целесообразно выделять только на очень крупных предприятиях. Обычно контроль закупок находится в ведении ПЭУ.

4. Отдел труда и заработной платы контролирует соблюдение утвержденного штатного расписания Управления инновационной деятельностью и центров ответственности в его составе.

Совершенно очевидно, что предложенная организация системы контроля исполнения бюджетов инновационной деятельности, основанная на двойном контроле системы как со стороны управления промышленным предприятием, так и со стороны управления инновационной деятельностью и центров ответственности в его составе является элементом, обеспечивающим надлежащее исполнение бюджетов и залогом получения ожидаемых выгод от использования продуктов труда в обычной деятельности предприятия.

**Моор Мария Олеговна**

студентка

**Щека Наталья Юрьевна**

канд. социол. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Амурский государственный университет»  
г. Благовещенск, Амурская область

## УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА КАК ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

***Аннотация:** за последние 4 года в Амурской области снизились темпы роста производительности труда. В статье выявлена и обоснована необходимость использования инновационных технологий в деятельности государственной службы занятости населения. Отмечается, что внедрение управленческих инноваций является важным неисчерпывающим себя ресурсом, способным повысить производительность труда.*

***Ключевые слова:** производительность труда, инновационная деятельность, опережающее профессиональное обучение.*

Производительность труда является важнейшим показателем эффективности производственной деятельности как на макроуровне, так и на уровне региональной экономики. На предприятии ее рост выступает объективным условием повышения его рентабельности и конкурентоспособности.

Предмет инновационной деятельности в социальной сфере конкретизирован в следующих аспектах:

- новые формы экономических отношений;
- новые услуги;
- новые технологии управления;
- новые формы организации труда.

Перечисленные аспекты на практике реализуются посредством постановления губернатора Амурской области от 27.02.2015 г. которое подразумевает ежегодный рост производительности труда не менее 5%. Причем выполнять поставленную задачу необходимо в условиях перехода от ресурсоориентированной экономики к экономике инновационного типа.

В то же время, осознавая ведущую роль инноваций, не многие предприятия Амурской области выбирают инновационный путь развития.

К примеру, по результатам социологического исследования НАИРИТ весной – летом 2015 г. по показателям инновационной активности в России Амурская область находится лишь на 82 месте из 85. В исследовании приняли участие представители 77 субъектов РФ.



Приведенные данные свидетельствуют о высокой степени актуальности внедрения инновационных технологий для повышения производительности труда граждан.

В частности в целях повышения производительности труда Управление занятости населения Амурской области предлагает реализовать следующие мероприятия:

- опережающее профессиональное обучение и стажировка работников организаций, находящихся под риском увольнения, и граждан, ищущих работу;

- стимулирование занятости молодежи при реализации социальных проектов;

- социальная занятость инвалидов.

Организация опережающего профессионального обучения и стажировки работников, находящихся под риском увольнения, и граждан, ищущих работу, предусматривает организацию профессионального обучения не менее 157 человек. Опережающее профессиональное обучение и стажировку работники будут осуществлять как для трудоустройства на своем предприятии, так и для перераспределения трудовых ресурсов с учетом потребностей отраслей экономики области, для трудоустройства на рабочие места, создаваемые при реализации инвестиционных проектов.

Приоритетное право при направлении на опережающее профессиональное обучение имеют работники, имеющие несовершеннолетних детей, детей-инвалидов, инвалиды, выпускники образовательных организаций – инвалиды.

Практическое обучение научит граждан работать эффективнее, интенсивнее, в конечном итоге производительнее.

Стимулирование занятости молодежи при реализации социальных проектов будет организовано для граждан в возрасте от 22 до 30 лет в виде предоставления грантов для реализации 3 социальных проектов.

При этом социальные проекты могут быть направлены:

- на оказание социальных услуг инвалидам;
- на оказание социальных услуг лицам пенсионного возраста;
- на оказание услуг по присмотру за детьми;
- на патриотическое воспитание;

- на оказание юридической помощи на безвозмездной или на льготной основе гражданам и некоммерческим организациям и правовое просвещение населения, деятельность по защите прав и свобод человека и гражданина.

На стимулирование занятости молодежи при реализации 3 социальных проектов потребуется 900,0 тыс. рублей.

Реализация мероприятий по социальной занятости инвалидов будет осуществляться как на открытом рынке труда, так и на сегментарных рынках труда, ориентированного на занятость инвалидов (квотируемые рабочие места, социально оборудованные рабочие места, специальные предприятия для инвалидов). Численность участников данных мероприятий составит 50 человек.

Организация социальной занятости инвалидов включает в себя следующие направления:

- социальная занятость инвалидов, включающая сохранение рабочих мест, на которых работают инвалиды;

- создание рабочих мест для их трудоустройства на некоммерческих предприятиях.

Социальная занятость может быть востребована органами местного самоуправления и муниципальными учреждениями при выполнении социальных заказов: формирование праздничных подарков, гуманитарной помощи, изготовление художественных поделок, участие в организации культурных, спортивных и общественных мероприятиях.

Сплоченность людей, взаимопомощь приводят к синергетическим эффектам в деятельности и увеличению производительности труда.

Говорить об увеличении производительности труда можно только в том случае, если эти услуги будут востребованными, качественными и произведенными с минимальными затратами времени и ресурсов. Очевидно, что в этом случае рост производительности труда рассматривается, прежде всего, как увеличение доли инновационных услуг, произведенных с использованием передовых технологий.

Основной проблемой осуществления намеченных мероприятий является проблема финансирования. Финансовое обеспечение мероприятий осуществляется в пределах выделенной из федерального бюджета субсидии, а также за счет средств областного бюджета, предусмотренных на эти цели.

Опережающее профессиональное обучение для работников, находящихся под риском увольнения, запланировано для 157 работников на сумму 15014,5 тыс. рублей.

В заключение следует еще раз отметить, что сегодня при рассмотрении управления производительностью труда в деятельности государственной службы занятости приоритет должен отдаваться инновационным технологиям.

#### *Список литературы*

1. Проблемы современной экономики: евразийский межрегиональный научно-аналитический журнал / Гл. ред. Н.Ф. Газизуллин. – СПб., 2010. – №4 (36).
2. Программа дополнительных мероприятий в сфере занятости населения, направленных на снижение напряженности на рынке труда Амурской области в 2015 году: Постановление Правительства Амурской области от 20.03.2015. – №108.
3. Программа дополнительных мероприятий в сфере занятости населения, направленных на снижение напряженности на рынке труда Амурской области в 2015 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/326141032>

**Муллабаев Роман Юрьевич**  
студент

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет»  
г. Санкт-Петербург

**Фарзалиев Акиф Мамед-оглы**  
канд. ист. наук, доцент

Институт истории  
ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет»  
г. Санкт-Петербург

## **ПРИЧИНЫ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В ТУРБИЗНЕСЕ**

*Аннотация:* в данной статье авторы рассматривают вопрос влияния конфликтов на бизнес, работников и на управляющий персонал в туристской сфере, а также выделяют типичные ошибки управляющих и называют стресс как одно из их последствий.

**Ключевые слова:** туристская сфера, маркетинг, рынок, менеджмент, конфликты, стресс, сфера услуг, туризм, управление.

#### *Введение*

Бесконфликтное существование человека невозможно, они сопровождают его на протяжении всей его жизни, принимая различные формы и имея, порою, тяжелые последствия для его участников. Поэтому для современных исследователей изучение процессов, стадий и последствий конфликтов – немаловажная и весьма нелегкая задача.

Начиная с середины двадцатого века туризм становится популярным видом досуга, но, как и в других сферах деятельности человека, здесь постоянно случаются столкновения интересов, как между поставщиками, так и между потребителями туруслуг. Любая из сторон может стать участником конфликта, поэтому первоочередной задачей для управляющего персонала и для экспертов, изучающих данный вопрос, является анализ стадий и прогноз возможного завершения конфликта.

Для написания работы использовались следующие источники: «Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме» Н.А. Зайцевой и труды А.Э. Саака и Ю.А. Пшеничных, где в таблицах и примерах приводятся стадии, причины и последствия конфликтов в турбизнесе. В книге С.С. Скобкина «Менеджмент в туризме» перечислены действия менеджера в турфирме по управлению конфликтом, а о способах выявления конфликта – в учебнике СПбГУ «Менеджмент» под редакцией Ю.В. Кузнецова.

#### *Причины и разновидности конфликтов в турбизнесе*

С точки зрения психологии конфликты – это естественные закономерные процессы в жизнедеятельности людей и организаций, одно из условий их развития. Но как наиболее общее понятие конфликт – это противоречие, столкновение интересов между людьми или коллективами в процессе их совместной трудовой деятельности, вызванное непониманием, противоположностью интересов и отсутствием согласия между двумя или более сторонами.

Вследствие этого сформировалось мнение, что конфликт – явление исключительно негативное и нежелательное, но это верно лишь отчасти, потому что наряду с деструктивными и мешающими делу конфликтами, возникают и конструктивные, стимулирующие рост фирм.

*Конструктивные или функциональные* выполняют следующие полезные для турпредприятия функции [4, с. 302]:

– позволяют менеджменту оператора выявлять слабые стороны своей работы, ранее незаметные на фоне всеобщего благополучия и процветания фирмы;

– дают прогноз того, как нельзя вести бизнес во избежание повторения ситуации в будущем;

– разрешение конфликтных ситуаций явно демонстрирует туроператору, на что способны его бывшие партнеры и др.

Но в жизни любой туристской организации нередко имеют место конфликты, которые выполняют негативную или разрушительную функцию.

Это *деструктивные или дисфункциональные* конфликты, которые приводят к следующим последствиям [1, с. 128]:

1. Неудовлетворенности, росту текучести кадров, снижению производительности.

2. Меньшей степени сотрудничества в будущем.

3. Преданности своей группе и непродуктивной конкуренции с другими группами организации.

4. Появлению «синдрома врага» – представления о своих целях как положительных, а о целях другой стороны как отрицательных и др.

Кроме конфликтов, влияющих на эффективность деятельности организации, существуют и конфликты по отношению к различным группам [1, с. 125]:

1. Внутриличностный конфликт.

2. Межличностные конфликты.

3. Конфликт между личностью и группой.

4. Межгрупповой конфликт.

Последствием таких конфликтов может стать применение групповых санкций, прекращение неформального общения группы с конфликтующим, жесткая критика в адрес конфликтующего и др.

В туристском бизнесе немаловажным типом конфликтов являются *конфликты между туроператором и его партнерами* (поставщиками турслуг и агентами), их причины:

1. Денежные взаимоотношения (экономическая составляющая).
2. Недостаточное качество исполнения своих обязанностей сторонами.
3. Некачественные системы коммуникации между партнерами.
4. Недостаточный профессионализм и нечестность сторон.

Для преодоления возможных конфликтных ситуаций во взаимоотношениях туроператора и партнеров необходимо [4, с. 312]:

1. Стараться строить серьезные деловые отношения только с опытными и известными своей положительной репутацией фирмами (как партнерами, так и агентствами).
2. Текущую работу полностью оформлять в договорной форме (педантичное отношение к бумагам и документам зачастую позволяет избежать появления конфликтных ситуаций).
3. Постоянно модернизировать схемы взаимного сотрудничества, например, расширять применение в партнерских отношениях Интернета или программного обеспечения.

Таким образом, можно сделать вывод, что конфликт бывает не только опасен, но и полезен, он не всегда лежит на поверхности и может иметь сложную структуру. Если его оставить без внимания – это может привести к негативным последствиям, как для его участников, так и для всей фирмы в целом.

### *Стадии конфликта и способы его разрешения*

Конфликт протекает в нескольких стадиях, и они не всегда являются обязательными, поэтому бывает, что в процессе развития конфликта некоторые стадии пропускаются. Также стадии различаются по своей длительности, но последовательность их всегда одна и та же:

1. *Латентная или скрытая.*
2. Перерастание конфликта в открытую форму.
3. Стадия разрешения конфликта.
4. *Постконфликтные отношения.*

Из вышесказанного следует, что нужно грамотно направлять конфликт, а для этого существуют эффективные методы управления им, которые делятся на две большие группы *структурные и межличностные* [1, с. 129]. Они в себя включают: *разъяснение требований к работе, уклонение, сглаживание, установление общеорганизационных комплексных целей системе вознаграждений, компромисс, принуждение и решение проблемы.*

Эффективное управление как сложный процесс включает в себя:

- прогнозирование (выявление причин конфликта) и оценку возможных последствий;
- предупреждение или стимулирование (тогда вся ответственность будет на управляющем);
- регулирование (путём ослабления и ограничения конфликта) и его разрешение.

Кроме *структурных* методов управления конфликтом, как было упомянуто выше, существует и межличностная методика [5, с. 233], которая состоит из следующих стилей:

1. Стил *разрешение конфликта силой (принуждение)*, для него необходимо иметь власть или физическую силу над участниками конфликта.

2. *Уход от конфликта (уклонение)* характеризуется низкой заинтересованностью одной из сторон в конечном результате противостояния либо отсутствием настойчивости.

3. *Разрешение конфликта через сотрудничество (решение проблемы)*. Высокая заинтересованности в удовлетворении интересов своих и противника.

4. *Разрешение конфликта через компромисс*, реализуемый посредством взаимных уступок.

5. Для стиля *вхождение в положение другой стороны (сглаживание)* характерна постановка одной из сторон чужих интересов выше собственных.

В этой главе были рассмотрены различные способы решения конфликта, к каким результатам это может привести и даны описания к каждому из этапов конфликта. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что менеджер должен четко видеть суть конфликта и обладать навыками управления им, так как от выбранного пути зависит благополучие конфликтующих сторон, компании и самого менеджера.

#### *Ошибки менеджера и стресс, как следствие конфликта*

В этой главе будут рассмотрены типичные ошибки, которые допускают менеджеры при разрешении конфликтных ситуаций, и то, как постконфликтный стресс может сказаться на качестве работы сотрудников и благосостоянии фирмы.

К ошибкам руководителя при решении конфликтов чаще всего относят:

1. *Попытки разрешить конфликт без выяснения его коренных причин*, что часто лишь маскирует истинную проблему.

2. *Преждевременное «заморозка» конфликта*. Не всегда бывает достаточно лишь «развести» оппонентов в разные «стороны» и ограничить их круг обязанностей и полномочий.

3. *Неверно определены субъект конфликта и противоборствующие стороны*.

4. *Недостаточная оперативность в принятии мер* – нельзя допустить переход конфликта в эмоциональную или, еще хуже, хроническую форму.

5. *Неполнота и односторонность мер*. Лучше всего использовать комплекс мер.

6. *Неудачный выбор посредника или попытки посредника получить свою выгоду*.

7. *Пассивность сторон* Разрешение конфликта никогда не будет достигнуто, если его участники будут бездействовать.

8. *Отсутствие работы с переживаниями и напряженностью*.

Все эти и другие ошибки управляющего и наличие самого конфликта в коллективе нередко приводит к стрессам. *Стресс* – состояние психического напряжения, возникающее у человека при деятельности в трудных условиях.

Принято выделять два источника стресса. Первый связан с организационной средой, второй с личностной. К организационной относят следующие факторы:

1. Субъективная оценка проделанной работы.

2. Перегрузка или напротив слишком малая рабочая нагрузка.

3. Плохие взаимоотношения в рабочем коллективе и др.

*Личностные факторы* связаны с любыми отрицательными, а иногда и положительными переменами в личной жизни сотрудников.

Признаками высокого уровня стресса могут быть любые изменения в поведении работников. Вот несколько характерных *индикаторов стресса*:

1. Изменение пищевых предпочтений.
2. Перемены в потреблении алкоголя и табака.
3. Различные болезненные симптомы, беспокойство, проблемы со сном и пр. [2, с. 490].

Профилактика стресса для повышения производительности труда, предполагает использование специальных техник: концепция «личностного благополучия» сотрудников, предусматривающая личную ответственность работника за сохранение своего физического и психического здоровья или тренинги, на которых персонал обучается планировать свое время, следить за своим поведением и эмоциями. Из всего этого можно сделать вывод, что допущение ошибок в часто бывает фатальным, а жить в низкострессовом состоянии намного приятнее и эффективнее.

### *Заключение*

В заключение хочется сказать, что грамотное управление конфликтом это одна из основ гармоничного развития взаимоотношений в коллективе и самого турпредприятия в целом. Каждый конфликт имеет уникальные особенности и может принимать различные формы, и оказывать разностороннее влияние. Поэтому важно иметь среди руководящих сотрудников опытных специалистов для должного управления людьми, чтобы эффективно направлять, а значит разрешать конфликтные ситуации. В данной работе на основе изученных источников было выявлено, что действия руководства не всегда могут быть направлены на разрешение конфликта, но, на разрастание противостояния, а частой реакцией на конфликт бывает стресс. Но несмотря ни на что, конфликтные ситуации всегда были, есть и будут, пока будут существовать взаимоотношения между людьми. И, как всякое явление в нашей жизни, они нуждаются в изучении и разработке способов управления им, а это целое искусство.

### *Список литературы*

1. Зайцева Н.А. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Н.А. Зайцева – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Академия, 2005. – 240 с.
2. Менеджмент: Учебник / Ю.В. Кузнецов [и др.]; под ред. Ю.В. Кузнецова; СПбГУ, экон. Факультет – М.: Экономика, 2010. – 503 с.
3. Муллабаев Р.Ю. Причины конфликтов и методы их преодоления в туристском бизнесе // Гуманитарные научные исследования. – 2015. – №9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://human.snauka.ru/2015/09/12588> (дата обращения: 15.10.2015).
4. Саак А.Э. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме / А.Э. Саак, Ю.А. Пшеничных. – СПб.: Питер, 2010. – 512 с.
5. Скобкин С.С. Менеджмент в туризме: Учеб. пособие / С.С. Скобкин. – М.: Магистр, 2011. – 447 с.

**Муллабаев Роман Юрьевич**  
студент  
**Фарзалиев Акиф Мамед-оглы**  
канд. ист. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет»  
г. Санкт-Петербург

## **АНАЛИЗ МОДЕЛИ ПЯТИ СИЛ КОНКУРЕНЦИИ ПОРТЕРА В ТУРИСТСКОЙ СФЕРЕ**

**Аннотация:** в представленной статье авторами проанализированы принципы взаимодействия пяти сил конкуренции Майкла Портера, исследователями выявлены недостатки данной модели и рассмотрено их влияние на туристский бизнес.

**Ключевые слова:** туризм, маркетинг, управление, менеджмент, рынок, сфера услуг, туристическая сфера, конкуренция.

### *Введение*

Конкуренция – это единый механизм, который, согласно модели Портера, объединяет в себе пять составляющих, пять сил, а данная модель лишь наглядно демонстрирует взаимодействие между собой её частей. Пять сил конкуренции – это методика, разработанная Майклом Портером в Гарвардской бизнес-школе в 1979 году, для анализа отраслей и выработки стратегии бизнеса. Она актуальна и по сей день, потому что она объясняет механизм работы конкуренции.

Первая сила – *угроза появления товаров-заменителей*, т.е. товаров-субститутов, которые сдерживают потенциал рынка и оказывают влияние на установление верхней границы рыночных цен.

Вторая сила – *угроза вступающих на рынок фирм*. Появление новых производственных мощностей и технологий само по себе является потрясением для отрасли.

Третья сила – *рыночная власть поставщиков*, которые в состоянии снизить уровень прибыли компаний и оказать значительное влияние на конкурентоспособность товара или услуги на рынке.

Четвертая сила – *рыночная власть потребителей*. Являясь потребителем готового товара, покупатель может влиять на конкурентоспособность продукта на рынке.

Пятая сила – *внутриотраслевая конкуренция*. Она приводит к увеличению затрат на продвижение товара, к ценовой конкуренции и росту вложений в новые разработки.

Кроме этого, иногда выделяют шестую силу – *государство*, которое может поддерживать отечественных производителей, в частности предоставляя налоговые льготы некоторым игрокам, удовлетворяющим ряду требований, выделять гранты и т.д.

Таким образом, появление новых игроков в отрасли потребует от уже существующих своевременного ответа, что в свою очередь может привести к росту затрат и снижению прибыли, как и появление нового продукта-заменителя. Также к падению уровня прибыли может привести растущая власть поставщиков или желание покупателей отстаивать свои интересы. Но это не тормоз для развития рынка, а лишь стимулы для его роста, они заставляют его игроков постоянно улучшать свою продукцию и разрабатывать более усовершенствованные стратегии ведения бизнеса.

### *Применение пяти сил в индустрии туризма*

Самым преобладающим фактором для фирм, занятых в этой отрасли, по мнению исследователей, является угроза появления новых игроков, что приводит к усилению конкуренции среди туристских организаций. Для того чтобы не потерять свой бизнес и удержать потребителей, существующие игроки снижают цены за счет улучшения организации труда и экономии ресурсов, работают над усовершенствованием своих услуг и способов продвижения продукта на рынке.

Немаловажно для организаций удержать постоянных потребителей и привлечь новых. Но с увеличением числа иных компаний, оказывающих такие же услуги, рыночная власть потребителя растет, за счет получения информации о других, более качественных и усовершенствованных турпродуктах.

Власть поставщиков и её влияние определяется тем, что туристические организации вынуждены сначала приобретать ресурсы и материалы, а когда турпакет готов, то при продаже нуждаются в услугах авиакомпаний, наземного и морского транспорта, гостиниц и ресторанов. Такая зависимость от партнеров может существенно отразиться на качестве предоставляемых услуг.

Турфирмы вынуждены постоянно конкурировать и с товарами-заменителями. Существует огромное количество способов разнообразить свой досуг за равновесную цену, не прибегая к услугам туристических организаций. Например, однодневная поездка в Финляндию стоит порядка тысячи рублей. Примерно столько же в среднем стоит поход в ресторан или парк развлечений.

Труд туристических организаций проходит в условиях жесткой конкурентной борьбы, а из-за открытости организаций любое нововведение фирмы не остается незамеченным конкурентами, которые быстро копируют его.

Таким образом, мы вкратце рассмотрели влияние пяти сил конкуренции на индустрию туризма.

### *Заключение*

Рассматривая модель Портера можно сделать вывод, что пять сил конкуренции являются одним из основных источников движения всех фирм, так как благодаря им они вынуждены вести дальновидную политику, формировать свою стратегию на рынке, постоянно улучшать продукцию, тонко выстраивать отношения с поставщиками и жестко реагировать на появление новых игроков. Но данная модель имеет и недостатки: в ней не рассматривается участие правительства, и сама модель функционирует только когда рынок довольно стабильный, а поставщики, конкуренты и потребители никак не связаны между собой и не объединяются в группы. Но тем не менее именно модель Портера даёт наглядное виденье какое влияние оказывают пять сил конкуренции на действия фирм, работу рынка, и всей экономики в целом.

### *Список литературы*

1. Баумгартен Л.В. Менеджмент в России и за рубежом / Л.В. Баумгартен // Российский государственный социальный университет. – М.: Финпресс, 2007. – №5. – С. 82–86.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ; общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
3. Муллабаев Р.Ю. Анализ пяти сил конкуренции Портера // Гуманитарные научные исследования. – М., 2015. – №4. – С. 162–168.
4. Портер М.Э. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
5. Саак А.Э. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме / А.Э. Саак, Ю.А. Пшеничных. – СПб.: Питер, 2010. – 512 с.



*Петросян Ани Артуровна*

студентка

*Рагимова Замира Тельмановна*

студентка

*Бугаев Юрий Степанович*

канд. экон. наук, профессор

ФГБОУ ВО «Финансовый университет  
при Правительстве РФ»  
г. Москва

## ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ: СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Аннотация:* в статье рассмотрено понятие о перестраховании, рассмотрены его основные функции и проанализирована роль в современной экономике.

*Ключевые слова:* страхование, перестрахование, функции перестрахования, современная экономика.

На сегодняшний день одним из самых перспективных сегментов финансового рынка зачастую признается рынок перестрахования. Согласно Закону «Об организации страхового дела в Российской Федерации», перестрахование – деятельность по страхованию одним страховщиком (перестраховщиком) имущественных интересов другого страховщика (перестрахователя), связанных с принятым последним по договору страхования обязательством по страховой выплате [1].

Зачастую страховые общества не в состоянии создать абсолютно сбалансированный портфель, так как количество объектов страхования небольшое либо в портфеле содержатся особо крупные риски, вносящие в портфель элементы диспропорции. Основной целью данного вида деятельности является помощь в создании сбалансированного портфеля страховых договоров, распределение, а также перераспределение рисков для обеспечения рентабельности страховых операций. Благодаря институту перестрахования оплата сумм страхового возмещения при наступлении страхового случая не становится тяжелым бременем для одного страхового общества, а распределяется между участниками.

В современном мире в условиях научно-технического прогресса, инновационного развития и глобализации мировой экономики возникают крупные риски (космические, морские, индустриальные и т. п.) [2, с. 293], происходит все большая концентрация материальных ценностей, поэтому одна страховая компания не может принять на себя столь крупные риски. Именно поэтому вопрос развития рынка перестрахования является актуальным.

Значение перестраховочной деятельности в современной экономике проявляется в выполнении ею следующих функций:

- защита страхователя, передавшего на удержание перестраховочной компании крупный риск;
- обеспечение имущественных интересов остальных страхователей компании;
- формирование портфеля, способного обеспечить финансовую устойчивость и рентабельность фирмы-страхователя;
- обеспечение поддержания благоприятной репутации страховщика как компании, выполняющей свои финансовые обязательства;
- удержание постоянных страхователей и привлечение новых клиентов.

В конечном счете, в качестве основной функции перестрахования выступает обеспечение процветания страховой компании и спокойствия ее страхователей в случае наступления страховых случаев, обозначенных в договоре страхования [4].

Если рассмотреть наиболее актуальную проблему в сфере перестрахования в России, невозможно не отметить подготовленный Центральным Банком и отправленный Министерством Финансов законопроект о создании Национальной перестраховочной компании (НПК) [5]. По какому же принципу будет устроена работа НПК?

Главная идея создания НПК заключается в том, чтобы покрывать риски, вызванные введением санкций против России. Предполагается, что при создании данной компании все 100% акций будут находиться в собственности Центрального Банка. Ни одному лицу не будет предоставлено право покупать более 10% акций перестраховочной компании. В соответствующем документе сказано, что в случае, если Центральный Банк будет владеть менее, чем 50 % и 1 голосующей акцией, она будет обладать специальным правом на управление НПК. В законопроекте также указывается, что «при передаче в перестрахование рисков страховой выплаты по основному договору страхования за некоторыми исключениями перестрахователь передает в облигаторное перестрахование НПК 10% от передаваемых обязательств».

На наш взгляд, в условиях современной экономики создание данной перестраховочной компании неизбежно, так как станет возможным заполнение недостающих перестраховочных мощностей. Но, однако, поправка, предполагающая обязанность передавать 10% рисков НПК не является рыночной. В данном случае возможно появление ряда проблем. Например, тарифная политика перестраховщика или создание договорных отношений между самими страховщиками, которые передают риски, и непосредственно НПК. Любая из этих проблем может значительно ослабить конкуренцию на рынке страхования, а первая может привести к повышению стоимости страхования.

Таким образом, можно сделать вывод, что в условиях современной экономики роль перестрахования неуклонно растет, так как увеличивается количество крупных рисков, которые не могут быть взяты на себя одной страховой компанией. Перестрахование обеспечивает сбалансированность портфеля страховых обществ, их более эффективную работу.

### *Список литературы*

1. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
2. Шевцова Н.В. Актуальные проблемы экономики / Вестник БУКЭП. – 2015. – №2. – С. 293–302.
3. Рыбакова Е.В. Развитие российского рынка перестрахования в условиях экономических санкций / Н.В. Семенова // Транспортное дело России. – 2015. – №3. – С. 28–30.
4. Информационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prostrahovanie24.ru>
5. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.ru>

**Подгорнова Анастасия Сергеевна**  
студентка

**Белкина Юлия Сергеевна**  
студентка

**Пшеницына Евгения Ивановна**  
старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова»  
г. Москва

## ЭЛЕКТРОННЫЕ ПЛАТЕЖИ КАК СПОСОБ СОКРАЩЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

**Аннотация:** в данной работе рассмотрены возможность использования электронных платежей, их преимущества по сравнению с банковскими платежами, а также сокращение транзакционных издержек рыночного механизма и транзакционные издержки платежей.

**Ключевые слова:** транзакционные издержки, электронные платежи, онлайн-перевод, банк, электронные деньги.

В современном мире информационные технологии не стоят на месте, они развиваются и внедряются в различные сферы жизни общества. Не стала исключением и финансовая сфера – разработке новых финансовых инструментов уделяется всё больше внимания. Существенное развитие приобрели безналичные платежи, электронные деньги – без которых трудно представить настоящую действительность с появлением всемирной сети, интернет-магазинов, онлайн-расчетов и онлайн-переводов денежных средств.

Развитие систем электронных денег расширяет возможности, как продавцов, так и покупателей, сокращая их транзакционные издержки, позволяя тратить гораздо меньше времени и денежных средств на поиск информации, организацию сотрудничества с посредниками, упрощая их систему взаимодействия.

Рассмотрим динамику денежной массы за последние 10 лет: как изменялась ее структура, какое место занимают безналичные денежные средства и электронные деньги.

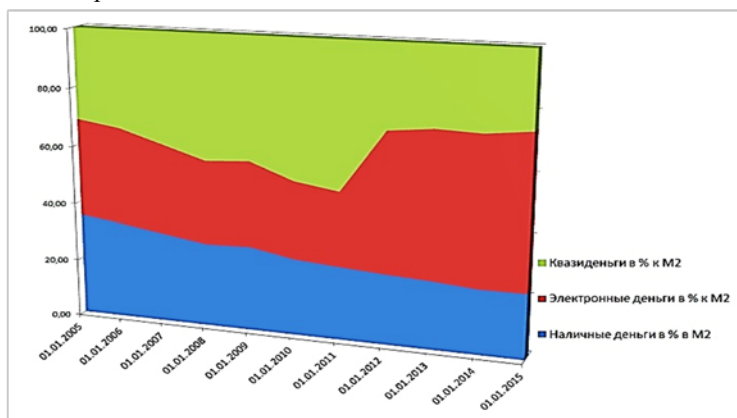


Рис. 1. Динамика денежной массы (млрд руб.) [8]

Как безналичные денежные средства, так и электронные деньги, как составляющая безналичных средств, с каждым годом увеличиваются. Так, за последние 10 лет (с 2005 по 2014 гг.) безналичные средства выросли в 8,8 раз, темп прироста составил 784,6%. Электронные деньги развиваются еще быстрее: их темп прироста составил 1043,13%, а количество увеличилось в 11,4 раза (рис. 1). Более того, за последние три года объем переводов через системы электронных денег стремительно растет, как и безналичных переводов в целом (рис. 2).

Отмеченная тенденция заставляет задуматься над причиной такого интереса к безналичным формам денег в целом и к электронным деньгам в частности. Для начала разберемся, что из себя представляют электронные деньги.

Электронные деньги – «хранимая» электронно-денежная стоимость, которая представлена требованием к эмитенту, выпускаемое при получении денежных средств эмитентом для совершения платежей, и которое принимается в качестве средства платежа другими учреждениями, отличными от эмитента «электронных денег».

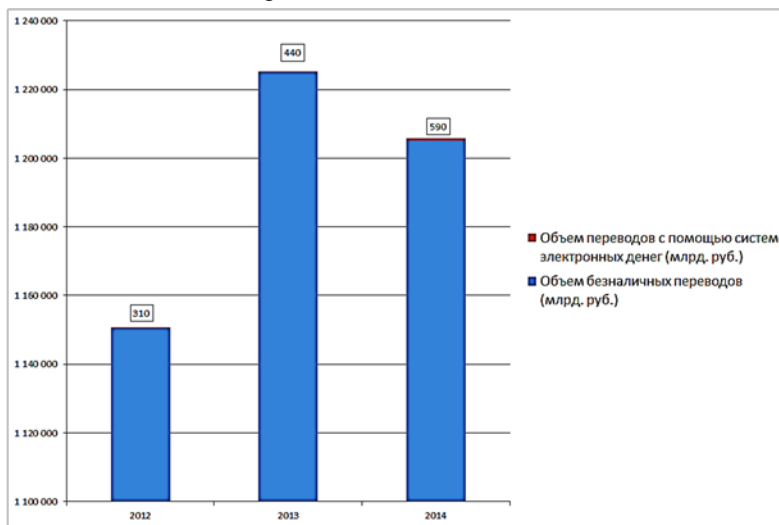


Рис. 2. Объем безналичных переводов [5]

Электронные деньги можно разделить на три группы:

- электронные кошельки – это предоплаченные карты для многоразового использования, хранящие электронную стоимость, которая используется для совершения платежей. Электронные кошельки выпускаются в закрытых циркулирующих системах, в которых нет возможности многократных переводов одной и той же стоимости от одного агента к другому;
- сетевые деньги – это предоплаченный продукт, позволяющий использовать средства с помощью специального программного обеспечения, которое размещается как на персональном компьютере пользователя, так и на серверах, а переводы средств совершаются при помощи Интернета (других телекоммуникационных сетей);
- мобильные деньги – это предоплаченный продукт, позволяющий использовать средства с помощью терминала или мобильного телефона, обновление программного обеспечения и пополнение средств происходит по радиоканалу, в отличие от сетевых денег, где используется Интернет,

в данном случае, он не требуется, запросы от мобильных устройств и привязанных к определенному месту терминалов обрабатывают беспроводные платежные системы.

Большинство электронных платежных систем на сегодняшний день являются закрыто циркулирующими, то есть, требуют вмешательства третьего агента – эмитента, электронные деньги не могут свободно обращаться между агентами. Но также разрабатываются и открытые системы, позволяющие осуществлять платежи с одного мобильного устройства на другое, без вмешательства эмитента.

Электронные деньги не получили бы распространение и широкое применение, если бы их использование, несмотря на удобство, было бы дорогостоящим и не приносило их пользователям ощутимую выгоду над издержками по их использованию. Издержки преимущественно возникают при законодательном урегулировании систем электронных денег, клиринге, (система по определению и зачету взаимных обязательств), требующих контроля за электронными платежами со стороны финансовых институтов и центрального банка, выполняющих функции по регулированию межбанковских финансовых расчетов, связанных с электронными транзакциями.

Безналичные переводы, в принципе, способствуют сокращению транзакционных издержек рыночного механизма.

Транзакционные издержки рыночного механизма – это издержки координации деятельности экономических агентов и снятия распределительного конфликта между ними [3].

Исторически первыми были наличные деньги в форме банкнот, чеков и вкладных, в последствие резвившиеся в купюры и денежно-кредитные символы. Новая институциональная теория полагает, что деньги, прежде всего, появились как средство экономии на транзакционных издержках, а их сокращение является внутренним ресурсом экономического роста, так как появляется дополнительное время и средства для обеспечения наиболее эффективного использования товара. Деньги облегчают и ускоряют обмен товарами и услугами, поэтому деньгами, прежде всего, становится товар, облегчающий обмен в наибольшей степени. Переход от товарных денег к денежно-кредитным несет в себе ряд преимуществ. Таких, как удобство использования и высокая ликвидность. Однако, снижая транзакционные издержки рыночного механизма, наличные деньги порождают ряд других проблем.

Во-первых, наличные деньги, бумажные или металлические сами по себе не несут указанной на них стоимости, они нуждаются в обеспечении, которое не всегда легко проконтролировать.

Во-вторых, низкая степень безопасности: наличные деньги возможно подделать, их легко украсть, а анонимность их использования не позволит их восстановить.

В свою очередь электронные деньги исключают вышеуказанные проблемы, тем самым сокращая транзакционные издержки рыночного механизма. Но это не значит, что они исключают их полностью. Электронные платежные системы выпускают собственные электронные деньги под драгоценные металлы или денежные средства, депонированные в банке. При расчете электронными деньгами не происходит обмен реальными денежными средствами, а происходит уступка права требования. Дебитором выступает оператор электронной платежной системы, а кредитором сама эта система. По завершению сделки электронные деньги обмениваются на банковские деньги. Однако, для рядового пользователя существует проблема обмена электронных денег на банковские. При выводе

денег платежной системой устанавливается комиссия. Также многие платежные системы для совершения подобной операции требуют паспорт у клиента и другие документы, например, идентификационный номер налогоплательщика.

Таким образом, электронные деньги обладают рядом преимуществ:

Во-первых, это доступность: каждый пользователь Всемирной Паутины может открыть свой электронный счет, для которого не требуется особых знаний.

Во-вторых, это мобильность: финансовые операции можно осуществить в любом месте, где есть Интернет.

В-третьих, безопасность: информация надежно защищена различными криптографическими алгоритмами.

В-четвертых, оперативность: перевод электронных денежных средств производится за несколько минут.

Наряду с преимуществами, электронные деньги имеют и ряд недостатков:

Один из недостатков – это невозможность осуществления платежа без персонального компьютера и доступа в Интернет.

Второй недостаток – это человеческий фактор: привычки, недоверие к электронным деньгам [7]

Таким образом, электронные деньги и электронные переводы позволяют экономическим агентам сократить время на осуществление денежных переводов и не требуют специальных условий их осуществления, т.е. сокращают транзакционные издержки рыночного механизма. Однако, создают дополнительный вид транзакционных издержек – транзакционные издержки самих платежей.

Транзакционные издержки платежей – это расходы, которые возникают при передаче прав собственности от одного экономического агента другому. Транзакционные издержки платежей можно разделить на прямые и косвенные.

Прямые транзакционные издержки платежей в основном представляют собой передачу прав собственности и перевод денежных средств из одних мест в другие (операции расчета). Организация производит оплату товара или услуги, переводя деньги на счет продавца со своего счета. В качестве посредника выступает банк, который гарантирует полную передачу прав собственности от продавца к покупателю, снижая риск оппортунистического поведения, требуя за свои услуги комиссию.

Косвенные издержки платежей – это возникающие проблемы в процессе оплаты, такие как сбой системы, лаги в расчетах. В таком случае покупатель понесет издержки несвоевременного получения товара или услуги. А в случае, если товар и услуга является промежуточным звеном между этапами производства, подобные проблемы могут повлечь за собой дополнительный ряд издержек для покупателя, не позволяя предприятию перейти к следующему шагу.

Стоит отметить, что банковская система, в силу высоких транзакционных издержек платежей, которая сама же и создала, себя оправдывает только при крупных финансовых переводах. Однако, наибольшую часть рынка составляют микроплатежи, которые даже при наличии банковской комиссии, не позволяют покрыть издержки банковской системы, становясь особенно невыгодными в случае небольших, хотя и не единоразовых платежей. В случае с электронными деньгами, главной их особенностью является, то, что они предоставляются обязанному лицу без открытия банковского счета, а значит не требует предоставления услуг посредниками,

в лице банков, которые взимают дополнительные комиссии, что и приводит к сокращению прямых транзакционных издержек, при этом сохраняя косвенные транзакционные издержки в размерах не больше, а иногда меньше аналогичных издержек банка. Тем самым электронные деньги представляют наиболее выгодные условия экономическим агентам, обменивающимися правами собственности.

Однако, проблема косвенных транзакционных издержек платежей в последнее время все более обостряется, в силу нарастающей популярности электронных систем платежей. Более того, данную проблему осложняет отсутствие четкого определения самого понятия электронных денег, систем их регулирования в законодательстве РФ и полное отсутствие превентивных мер по регулированию его нарушений.

Рассмотрев сущность, структуру, преимущества и недостатки систем электронных денег, можно сделать вывод, что электронные платежи сокращают транзакционные издержки, становясь более доступными, увеличивая свой оборот с каждым годом. Электронные платежи несут в себе ряд преимуществ перед банковскими платежами, позволяя экономить пользователю на комиссиях за совершение операции, а их мобильность позволяет совершать платежи из любой точки мира и в любой момент времени при наличии Интернета. Для более эффективной работы электронных систем следует усовершенствовать законодательное регулирование и программное обеспечение, чтобы исключить как асимметрию информации, так и технические неполадки.

#### *Список литературы*

1. Аксенов В.С. Транзакционные издержки платежей / В.С. Аксенов, Д.Д. Дудин // Экономический журнал. – 2010.
2. Средство платежа. Электронные деньги: Учебник / Под ред. Д.А. Кочергина. – 2006.
3. Институциональная экономика: Учебник / Под ред. Е.В. Устюжаниной. – М.: Издательство РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015.
4. Деньги и транзакционные издержки // Экономический портал uamconsult.com [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.uamconsult.com/book\\_764\\_chapter\\_53\\_7.4.\\_Dengi\\_i\\_transak%D1%81ionnye\\_izderzhki.html](http://www.uamconsult.com/book_764_chapter_53_7.4._Dengi_i_transak%D1%81ionnye_izderzhki.html)
5. Краткий обзор российского рынка электронных денег по итогам первого полугодия 2014 года // JSON TV [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/kratkiy-obzor-rossiyskogo-rynka-elektronnyh-deneg-po-itogam-pervogo-polugodiya-2014-goda-20141205043004](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/kratkiy-obzor-rossiyskogo-rynka-elektronnyh-deneg-po-itogam-pervogo-polugodiya-2014-goda-20141205043004)
6. Перспективы распространения безналичных розничных платежей // Банк России cbr.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/publ/moneyandcredit/trachuk\\_07\\_12.pdf](http://www.cbr.ru/publ/moneyandcredit/trachuk_07_12.pdf)
7. Развитие платежных систем // business.rin.ru: rin.ru, 2002–2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://business.rin.ru/cgi-bin/search.pl?action=view&num=342453&razdel=26&w=0>
8. Статистика национальной платежной системы // Банк России cbr.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtlId=psrf>

**Фатахова Наргиз Рафаэль кызы**

докторант

Азербайджанский архитектурно-строительный университет  
г. Баку, Азербайджанская Республика

## **ЭКОНОМИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ И ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО «ЭКСПРЕСС-МЕТОДА» ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАЧЕСТВА АСФАЛЬТОБЕТОННЫХ СМЕСЕЙ**

***Аннотация:** автор отмечает, что научная и инновационная сущность «Экспресс-метода» заключается в том, что, в соответствии с требованиями стандарта по устройству покрытий автомобильных дорог и аэродромов, в лабораторных условиях путем смешения в нагретом состоянии приготавливаются образцы смесей из составляющих компонентов (щебня, минерального порошка и битума), взятых в соотношениях, определенных нормативными требованиями, в увязке с физико-механическими свойствами асфальтобетона. Результаты «Экспресс-метода» по определению физико-механических свойств и качества битумов можно использовать при установлении состава компонентов асфальтобетонных смесей для верхних слоев покрытий применительно к различным дорожно-климатическим зонам республики.*

***Ключевые слова:** транспортные коммуникации, асфальтобетонные смеси, строительство, «Экспресс-метод», минеральный порошок, диалектическая проницаемость.*

Одной из основных проблем в строительстве транспортных коммуникаций автомобильных дорог и аэродромов является высококачественное приготовление асфальтобетонных смесей обеспечивающее высокое качество строительства и долговечность его эксплуатации.

Решение же данного вопроса требует постоянного совершенствования внедрения инновационного и научно-технологического метода своевременного эффективного и надлежащего контроля качества асфальтобетонной смеси до его применения непосредственно на строительном участке.

Существующие в настоящее время лаборатории, методы и способы контроля качества асфальтобетонной смеси очень сложны, трудоемки, и не эффективны поскольку они связаны с определением содержания компонентов смеси, то есть битума и гранулометрического состава минеральной части после экстрагирования битума и установления физико-механических свойств асфальтобетона на соответствие нормативным требованиям, после прокладки асфальтобетонной смеси на участок строящийся автомобильной дороги или аэродрома.

Такой процесс не дает возможность достаточно оперативно и в полном объеме определять качество приготавливаемой асфальтобетонной смеси, что в свою очередь исключает своевременную оценку уровня точности требованиям технологического процесса производства асфальтобетонных смесей и введение необходимых в этот процесс корректировок. Иными словами, технологический контроль находится в отрыве непосредственно от производства асфальтобетонной смеси, поскольку проверка качества асфальтобетона производится после вырубки образцов уложенного асфальтобетона на участке строительства.

Отмеченное обстоятельство не дает гарантий по определению качества смеси и сроков службы асфальтобетонного покрытия, ибо получение



физико-механических показателей возможно только на следующий день, когда уже асфальтобетонные покрытия уложены, то есть строительные работы выполнены и причины изготовленной некачественной продукции уже практически не устранимы, а восстановление его требует огромных финансово-экономических затрат. Существующий по сей день лабораторный метод получения информации о качестве асфальтобетона по результатам испытаний образцов позволяет лишь формально производить корректировку в сторону улучшения качества смеси к требуемым заданным параметрам. Следовательно, осуществляемый таким образом лабораторный контроль качества асфальтобетонной смеси просто неэффективен.

Как правило, установление факта, отклонения показателей и свойств асфальтобетона от нормативных значений производится в передвижных лабораториях путем отбора кернов (вырубок) из дорожного покрытия и их испытания в переформованном или не переформованном состоянии, с уже нанесенного асфальтобетонного покрытия.

Многолетний опыт эксплуатации нежестких покрытий показывает, что требуемое уплотнение асфальтобетонной смеси окончательно достигается движением транспортных средств по покрытию до 8 суток, вследствие чего вероятность оказания действенной коррекции асфальтобетона с экономической и технологической точки зрения ничтожно мала.

Кроме того, не всегда можно установить из какой партии уложена асфальтобетонная смесь в месте отбора кернов.

Существуют также методы определения качества «материала или продукта», позволяющий измерять производную диэлектрической восприимчивости или связанной к ней диэлектрической проницаемости по времени в естественных условиях эксплуатации асфальтобетона, которая основана на связи между компонентным составом асфальтобетона и его молекулярной структурой. Однако данный метод не дает возможность, как отмечено выше в полной мере отражать физико-механические свойства, и изменения, которые происходят в результате межмолекулярного взаимодействия, так как химические процессы на поверхностях граничных фаз сопровождаются выделением поверхностной энергии и идентифицируются, как известно, коэффициентом поглощения энергии ( $K = \varepsilon \cdot tg\delta$ ).

В связи с вышеизложенным возникла необходимость для получения качественной информации о состоянии асфальтобетонной смеси принципиально новая система контроля качества дорожно-строительных материалов, в том числе и асфальтобетонной смеси. Исходя из этих принципов дорожно-строительной фирмой «AzVirt» возглавляемая д.т.н. профессором А.М. Алиевым был разработан «Экспресс-метод» неразрушающего контроля качества и физико-механических характеристик асфальтобетонных смесей, с помощью которого в течении 10–20 минут после изготовления асфальтобетонной смеси определяются:

– физико-химическое взаимодействие битума с минеральными материалами в структуре асфальтобетона, где важную роль в характере этих взаимодействий играет полярность минеральных компонентов и органического вяжущего, что может быть оценено посредством их диэлектрических параметров;

– диэлектрическая проницаемость ( $\varepsilon$ ) (характеризует степень полярности материала) как отношение напряженности индуцирующего поля к напряженности поля в диэлектрике. Определение диэлектрической проницаемости дает важную информацию о структуре и свойствах асфальтобетона и его компонентов;

– тангенс угла потерь ( $tg\delta$ ) характеризующий поглощение энергии электрического поля диэлектриком, величина которой зависит от запаздывания ориентации диполем по отношению к уменьшению направления

электрического поля, что связано с преодолением взаимодействия поляризующихся молекул с соседними молекулами.

Для определения надежности работы асфальтобетона необходимо знать не только его диэлектрические свойства, но и характер поведения в смеси его основных композиционных материалов (битума и минерального порошка), влияющих определенным образом на физико-механические параметры выпускаемой асфальтобетонной смеси, предназначенной для строительства автомобильных дорог и аэродромов.

Научная и инновационная сущность «Экспресс-метода» заключается в том, что в соответствии требований стандарта по устройству покрытий автомобильных дорог и аэродромов, в лабораторных условиях, путем смешения в нагретом состоянии приготавливаются образцы смесей из составляющих компонентов (щебня, минерального порошка и битума), взятых в соотношениях, определенных нормативными требованиями, в увязке с физико-механическими свойствами асфальтобетона. Указанным «Экспресс – методом» (оперативно) определяются диэлектрические параметры – диэлектрическая проницаемость  $\varepsilon$  и тангенс угла диэлектрических поглощений  $tg\delta$ . Это позволяет проводить качественные испытания и эффективный метод анализа, дающий возможность своевременной корректировки характеристик качества асфальтобетонной смеси еще на асфальтобетонном заводе.

С учетом климатических условий Азербайджанской Республики это испытание по определению качества асфальтобетонной смеси должно проводиться для каждой из зон температурного режима строительства дорог и аэродромов, а именно: I зона  $+75^{\circ}\text{C}$ ; II зона  $+60^{\circ}\text{C}$ ; III зона  $+50^{\circ}\text{C}$ . Инновационная эффективность и универсальность разработанного в ООО «AzVirt» «Экспресс – метода» заключается в определении диэлектрических параметров, характеризующих активность различных битумов в равных условиях при частоте 40 МГц. Согласно нормативам Азербайджанской Республики применительно к разным дорожно-климатическим зонам используются битумы марки В40 (БНД 40/60), В60 (БНД 60/90) и В90 (БНД 90/130).

Поскольку диэлектрическая проницаемость определяет степень полярности в битуме, то, следовательно, повешенной полярностью обладает такой вязущий материал, который характеризует большей диэлектрической проницаемостью и тангенсом угла диэлектрических поглощений. Эти параметры битума измеряют на образцах проб асфальтобетонной смеси на асфальтозаводе при помощи прибора ВМ – 560 (измеритель добротности) с рабочим диапазоном частот от 15 x 106 Гц и выше (рис. 1).

Проведенные исследования показали, что для установления связи между физико-механическими и диэлектрическими свойствами битумов необходимо использовать значения расчетной величины фактора диэлектрических потерь (поглощения), характеризуемого коэффициентом поглощения энергии  $K = \varepsilon \cdot tg\delta$ . Диэлектрические показатели образцов проб при температуре  $+20^{\circ}\text{C}$  и частоте 40 МГц представлены в таблице 1.



Рис. 1. Общий вид прибора «Измеритель добротности» ВМ – 560

Таблица 1  
Диэлектрические показатели образцов проб при температуре 20°C

№ п/п	Марка битума	Количество асфальтобетонов, смола и масел	Диэлектрические характеристики			Верхний и нижний пределы $K$
			$\epsilon$	$tg\delta$	$K = \epsilon \cdot tg\delta$	
1	В40	36,1	2,34	0,0038	0,00889	0,01067 0,00711
2	В60	30,3	2,33	0,0032	0,00746	0,00896 0,00596
3	В90	25,8	2,27	0,0028	0,00636	0,00763 0,00509

Сравнивая диэлектрические характеристики представленных марок битумов, выявляется тот факт, что в маловязком битуме В90 с 25,8%-ым содержанием асфальтенов по отношению в битуму В60 их количество на 17,4% меньше, в то время как коэффициент поглощения энергии меньше на 17,3%, то есть разница полярности компонентов составляет 0,01%. Такая же разница наблюдается и при сравнении битумов В40 и В60. Исследования показали закономерность того, что диэлектрические параметры битумов непосредственно связаны с наличием наиболее полярных у его компонентов и величина коэффициента поглощения при этом увеличивается с ростом их концентрации, то есть свободные полярные компоненты битума повышают адгезионные свойства за счет сцепления их с минеральными материалами, в результате чего повышается и  $K = \epsilon \cdot tg\delta$ , а при переходе битума из одной структуры (В40) в другую (В60), значение фактора диэлектрических поглощений убывает.

Диэлектрическая проницаемость асфальтобетона – это очень чувствительная величина, отражающая структуру материала (твердых образцов асфальтобетона, сыпучих минеральных компонентов, битумов и ПАВ). Разработанный в ООО «AzVirt» «Экспресс-метод» является эффективным методом определения качества асфальтобетонной смеси, так как он дает возможность в течении 20 минут, в лабораторных условиях, на асфальтобетонном заводе определять качество приготовленной к отправке на объект асфальтобетонной смеси. «Экспресс-метод» исключает возможность отправки на объекты дорожного и аэродромного строительства некачественную асфальтобетонную смесь.

Таким образом, результаты «Экспресс-метода» по определению физико-механических свойств и качества битумов можно использовать при установлении состава компонентов асфальтобетонных смесей для верхних слоев покрытий применительно к различным дорожно-климатическим зонам республики.

Другим немаловажным компонентом асфальтобетонной смеси является минеральный порошок, получаемый при измельчении высокоактивных известняковых материалов с повышенным содержанием СаО. Из происходящих закономерностей, имеющих место в физико-механических процессах видно, что частицы измельченных известняковых минеральных зерен заряжены положительно, в связи с этим при адсорбции активирующей смеси отрицательные – радикалы обращены в сторону поверхностей частиц к битуму, что является немаловажным фактором, происходящий сам физико-химический процесс, раскрывает в нем ступенчатую последовательность, где видно, что первый слой активирующей смеси состоит из молекул, адсорбированных на поверхности минеральных зерен, образующих новый контактный слой из положительных зарядов, при этом по мере удаления свободных радикалов смесей от поверхности частиц известняка усиливается подвижность радикалов за счет тепловой энергии, что препятствует правильной ориентации последних вокруг частиц минеральных зерен. Поэтому в первом слое происходит хемоадсорбционный процесс наслоения связанной активирующей смеси, а на поверхности частиц минеральных зерен радикалы ее ориентируются в адсорбционной сфере, с условием, что поверхность частиц первого слоя полностью ориентирована в этой поверхности зерен, чем в последующих слоях. Второй слой ориентируется силовым полем первого слоя, но уже не полностью; третий слой ориентируется еще слабее и т. д.

Показатели диэлектрических характеристик, приведенные в таблице 2 свидетельствуют о резком снижении поверхностного натяжения на границе раздела фаз, в результате чего коэффициент поглощения энергии  $K = \varepsilon \cdot \operatorname{tg} \delta$  принимает свое минимальное значение (0,119 позиция 4), а следовательно, происходит и усиление прилипаемости пленки активированного порошка в битумо-минеральной системе.

Таким образом, при равных условиях проводимых исследований по определению качества асфальтобетонной смеси было установлено, что диэлектрические параметры  $\varepsilon$  и  $\operatorname{tg} \delta$  у неактивированных минеральных материалов выше, чем у активированных, из чего следует, что наиболее прочной связью, возникающей между поверхностью минеральных зерен и активирующей смесью, является установление оптимального количества ее, способствующей повешенному улучшению качества минерального порошка, а следовательно и на его основе улучшению структуры асфальтобетона, которая характеризуется снижением показателей диэлектрической проницаемости и тангенса угла диэлектрических поглощений этого материала (таблица 2).

Таблица 2

Позиции	Минеральный порошок	Количество активизирующей смеси, (битум + Mn) масс. %	$F = 40 \text{ МГц}$		$K = \varepsilon \cdot \text{tg}\delta$	$K/K_n$
			$\text{tg}\delta$	$\varepsilon$		
1	Неактивированный минеральный порошок	–	0,197	4,98	0,981	1,000
2	Активированный минеральный порошок	0,5	0,155	4,53	0,702	1,397
3	Активированный минеральный порошок	2,0	0,088	2,89	0,254	3,862
4	Активированный минеральный порошок	3,0	0,055	2,16	0,119	8,244
5	Активированный минеральный порошок	5,0	0,060	2,90	0,145	6,766
6	Активированный минеральный порошок	7,0	0,0676	3,09	0,209	4,694
7	Активированный минеральный порошок	9,0	0,102	3,34	0,341	2,877

*Примечание:*  $K/K_n$  – соотношение показателя коэффициента поглощения энергии минерального порошка;  $K$  – фактор диэлектрических поглощений неактивированного минерального порошка;  $K_n$  – фактор диэлектрических поглощений активированного минерального порошка.

Итак, имея результаты исследований с помощью диэлектрических характеристик по определению оптимальных параметров компонентов асфальтобетонных смесей (битум и минеральных порошков) необходимо особо отметить следующее:

1. Согласно нормативам Азербайджанской Республики по строительству асфальтобетонных дорог и аэродромов, учитывающих климатические особенности республики, основным показателем физико-механических свойства асфальтобетона является остаточная пористость с оптимальным значением от 3 до 5% по объему.

2. Фактически диэлектрическая проницаемость и тангенс угла диэлектрических поглощений зависят от нормируемой остаточной пористости асфальтобетона, а относительная диэлектрическая проницаемость исследуемого образца асфальтобетона – от минерального и гранулометрического составов, а также от активности битума.

Таблица 3

Физико-механические свойства асфальтобетона с активированным минеральным порошком и диэлектрические характеристики (при частоте 40 МГц)

№ образца асфальтобетонной смеси	Кол-во битума, %	Остаточная пористость % по объему	Реж, МПа			При температуре +75 °С		
			+20 °С	+50 °С	+75 °С	tgδ	ε	K = ε · tgδ
1	3,0	8,1	3,087	0,8	0,65	0,0569	3,997	0,2273
2	4,0	6,5	4,02	1,32	0,96	0,0462	4,119	0,1904
3	4,5	5,8	4,28	1,51	1,02	0,0417	4,159	0,1733
4	5,0	4,2	4,16	1,72	1,52	0,0371	4,200	0,1559
5	6,0	3,0	4,02	1,60	1,22	0,0285	4,159	0,1187
6	7,0	2,2	3,75	1,40	1,14	0,0168	4,108	0,0690
7	8,0	1,6	3,52	1,11	0,85	0,0107	4,058	0,0432

Таблица 4

Физико-механические свойства асфальтобетона с неактивированным минеральным порошком и диэлектрические характеристики (при частоте 40 МГц)

№ образца асфальтобетонной смеси	Кол-во битума, %	Остаточная пористость % по объему	Реж, МПа			При температуре +75 °С		
			+20 °С	+50 °С	+75 °С	tgδ	ε	K = ε · tgδ
1	3,0	10,5	2,8	0,72	0,35	0,0780	4,621	0,3602
2	4,0	8,4	3,6	1,05	0,65	0,0658	4,732	0,3112
3	4,5	6,7	3,58	1,32	0,78	0,0603	4,817	0,2901
4	5,0	5,4	3,78	1,36	0,84	0,0569	4,793	0,2729
5	6,0	4,2	3,9	1,43	0,90	0,0536	4,773	0,2557
6	7,0	3,1	3,54	1,25	0,72	0,0466	4,722	0,2198
7	8,0	2,1	3,15	0,98	0,50	0,0385	4,671	0,1800

Анализируя физико-механические и диэлектрические показатели образцов представленных в таб. 3 и 4 и на рис. 2 усматривается взаимосвязь диэлектрических характеристик, в частности, коэффициента диэлектрического поглощения энергии ( $K$ ) с прочностными показателями исследуемых образцов асфальтобетона ( $Reж$ ).

Так, сравнивая диэлектрические параметры минеральных активированных и неактивированных порошков для I зоны (+75°С) нагрева асфальтобетонных смесей при оптимальной остаточной пористости асфальтобетонных смесей в 4,2% по объему (таб. 3 позиция 4 и таб. 4 позиция 5) наглядно усматривается тот факт, что показатели как тангенса угла диэлектрических поглощений, так и диэлектрической проницаемости у асфальтобетонных смесей с активированным минеральным порошком значительно ниже, чем у смесей с неактивированным, что указывает на более интенсивные химические связи в граничных фазах радикальных взаимодействий, подтверждающиеся коэффициентами поглощения поверхности энергии, а именно:

$$- K_{амп} = 0,1559;$$

$$- K_{нмп} = 0,2557 > K_{амп} \text{ в } 1,64 \text{ раза.}$$

Так как диэлектрические характеристики коррелируют прочностные показатели из значения, и соответственно определяются:

$$- R_{сж \text{ амп}} = 1,52 \text{ Мпа};$$

$$- R_{сж \text{ нмп}} = 0,90 \text{ МПа} < R_{сж \text{ амп}} \text{ в } 1,68 \text{ раза.}$$

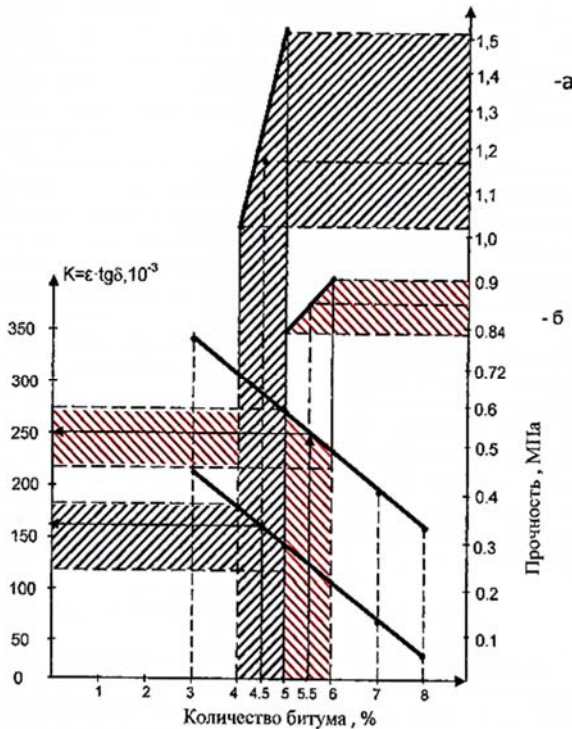


Рис. 2. а) смесь с активированным минеральным порошком;  
 б) Смесь с неактивированным минеральным порошком

Кроме того, из этих же таблиц видно, что прочностные показатели асфальтобетонов на основе смесей с активированными минеральными порошками для II и III зон температурного режима нагрева асфальтобетонных покрытий имеют также повышенные значения по сравнению с неактивированными порошками. Выше описанные научные исследования дают основание утверждать эффективность диэлектрического метода контроля качества асфальтобетонных смесей производимого непосредственно на АБЗ, что эффективно позволяет осуществлять их компонентную корректировку и не допускать выпуск и доставку некачественной продукции на объекты строительства автомобильных дорог и аэродромов.

Экономическая и инновационная эффективность метода «Экспресс анализа» по определению качества асфальтобетонной смеси предназначенная для строительства автомобильных дорог и аэродромов огромна. Метод «Экспресс-анализа» предотвращает попадание на объект строительства некачественной асфальтобетонной смеси, что позволяет увеличению качества асфальтобетонной продукции, применяемой в дорожном и аэродромном строительстве и обеспечивает долговечность эксплуатации автомобильных дорог и аэродромов.

Достаточно обратить внимание на то, что существующие методы лабораторных исследований направлены на исследования асфальтобетонных покрытий уже примененных на строительстве, что ставит перед фактом, применения некачественного асфальтобетона в строительстве и снижения долговечности эксплуатации покрытой поверхности автомобильных дорог и аэродромов. Для исправления допущенной ошибки требуются огромные материальные ресурсы, финансовые расходы, транспортные топливно-энергетические затраты, что в конечном итоге не дает полную информацию о качестве асфальтобетонных покрытий на всем участке строительства, то есть эффект существующих методов лабораторных исследований  $\leq 0$ , при увеличении затрат.

$$\sum \text{сумма расходов} = \sum_1 + \sum_2 + \sum_3 + \sum_4 + \sum_5 + \sum_6 + \sum_7 + \sum_8,$$

где  $\sum_1$  – расходы на удаление некачественного асфальтобетона;

$\sum_2$  – расходы на перевозку удаленного асфальтобетона на асфальтобетонный завод;

$\sum_3$  – расходы на восполнение необходимых недостающих компонентов асфальтобетона;

$\sum_4$  – расходы на повторную переработку на асфальтобетонном заводе;

$\sum_5$  – расходы на повторные затраты на энергоносители;

$\sum_6$  – расходы на эксплуатационную стоимость асфальтобетонного завода;

$\sum_7$  – расходы на перевозку повторно асфальтобетонной смеси с асфальтобетонного завода на участок строительства для восстановления;

$\sum_8$  – расходы на рабочую силу.

В конечном же результате эффективность проведенных мероприятий равно  $\leq 0$ , то есть  $\sum$  сумма расходов  $\leq 0$ .

Новый «Экспресс метод» по определению качества асфальтобетонной смеси полностью исключает попадание некачественной асфальтобетонной смеси на строительный участок.

Если учесть масштабы строительства автомобильных дорог и аэродромов во всем мире внедрение «Экспресс метода» по определению качества асфальтобетонной смеси несут реальную экономическую выгоду в экономии всех видов материальных, финансовых, технических ресурсов оцениваемые в сотни миллиардов долларов.

Следует отметить, что разработанный в ООО «AzVirt» под руководством д.т.н. профессора А.М. Алиева «Экспресс метод» по определению качества асфальтобетонных смесей зарегистрирован Евразийским Патентным Ведомством, как изобретение с выдачей Патента №018003 (Москва).

### *Список литературы*

1. Алиев А.Б. Экономика строительства транспортных коммуникаций (автомобильные дороги и аэродромы): Учебное пособие / Алиев А.Б. [и др.]. – Баку: Типография №9, 2014. – 463 с.
2. Желтенков А.В. Управление промышленной организацией: Тенденции и направления развития: монография. / А.В. Желтенков, В.С. Румянцев. – М.: ГУУ, 2001. – 76 с.
3. Попов В.Л. Управление бизнес-проектами / В.Л. Попов, Н.Д. Кремлев. – Пермь: Изд-во ПГТУ, 2004.



**Шувалова Марианна Сергеевна**  
специалист отдела маркетинга  
ООО «Гербалайф Интернэшнл РС»  
аспирант  
Институт менеджмента  
ГАОУ ВО «Московский городской  
педагогический университет»  
г. Москва

## ГЕНЕЗИС И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ. МЕСТО И РОЛЬ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК КЛЮЧЕВОГО ФАКТОРА

**Аннотация:** в статье определены этапы становления экономической креативности, систематизированы факторы ее развития в рамках каждой экономической системы. Автором выдвинут и обоснован тезис об экономической природе креативности, а также о том, что ключевым проявлением креативности в исторической эволюции служат достижения в методах и технологиях производства и промышленности. В заключение автор затрагивает проблематику непроработанности инструментов и методов креативного менеджмента в современном мире и обосновывает необходимость исследования и развития данного инструментария на предприятии.

**Ключевые слова:** промышленная революция, экономическая креативность, идентификатор прогресса, факторы развития креативности.

Принято считать, что традиционная экономика, в центре которой стояло натуральное хозяйство трансформировалась в командно-административную, с преобладающей долей добывающих отраслей, далее стала развиваться смешанная, а затем рыночная экономика. С постиндустриальной фазой принято связывать развитие экономики знаний, основанной на инновациях и интеллектуальном капитале. В настоящее время мировое сообщество идентифицирует новую стадию, называемую креативной экономикой.

Такая классификация, принятая в научном сообществе, наводит на мысль, что креативная экономика – явление недавнее, а потому, вероятно, креативность в экономике появилась едва ли не в последние годы. Однако это ложное убеждение, ведь креативность существовала на протяжении всей истории человечества. К креативным можно отнести изобретения от самых простейших (лук и стрелы, колесо и повозка, ткацкий станок и прялка, гончарный круг и обжиг керамики, письменность, плуг, мельница, бумага, линза, компас) до самых сложных (электричество, паровой двигатель, телефон, лампочка, телевидение и кино, компьютер, интернет, робот).

Изобретения великих цивилизаций в таких областях, как искусство, религия, политические системы, а особенно научные и промышленные технологии издавна служили стимулами эволюции, а географические зоны, в которых данные изобретения совершались, были лидерами экономического роста, более высокого достатка и социального положения граждан.

В настоящее время понятие креативность принято связывать прежде всего с изобретениями в творческих отраслях, однако на практике это не так. Зачатки креативности проявлялись в технологиях ручного производства, получив дальнейшее развитие в промышленности. Оригинальные

решения в производстве всегда стимулировали более ощутимые для социума изменения, нежели достижения в искусстве. Чтобы доказать это обратимся к истокам дефиниции понятия креативность и связи его с промышленностью, выделим факторы, влияющие на развитие и усложнение данной взаимосвязи, выявим основной ресурс и источник формирования богатства в рамках креативности каждой эпохи.

С историческими идентификаторами прогресса, перехода в новую экономическую систему, были тесно связаны четыре ключевых этапа развития экономической креативности: зарождение организованного земледелия, появление современной системы торговли и профессиональной специализации, развитие промышленного капитализма и организационная эпоха (лишь на этом этапе креативность из прерогативы промышленности стала проникать в творческие сферы [3, с. 72]). Данные четыре этапа привели к пятому – становлению креативной эпохи.

Ключевым достижением первого этапа был прогресс в методах селекции, обеспечивший постоянный доступ к сырью и продуктам питания. Последовательные открытия в области земледелия стимулировали разработку в области механики, техники, сельском хозяйстве, медицине.

Люди расселялись вокруг плодородных почв и возделывали их при помощи новых сельскохозяйственных инструментов, образуя населенные пункты. Появлялись новые классовые структуры и иерархии, а также множество новых профессий и видов занятости, которые обусловили начало второго этапа – развития торговли. Чтобы побеждать в конкурентной борьбе, ремесленники изобретали новые способы производства, углублялись специализации, стремились глубже освоить свое ремесло.

Третий этап на пути развития креативности – и самый значимый скачок в исторической эволюции – эпоха промышленного капитализма – начался с промышленной революции, зародившейся в Англии в конце XVIII века. Несмотря на то, что в понимании общественности промышленность была средоточием монотонного тяжелого физического труда, это не в полной мере отражало действительное положение дел. Как правило, самые качественные и результативные нововведения на производстве предлагались самими рабочими. Множество профессий начало приобретать новый креативный компонент [3, с. 54].

С возрастанием уровня научных и технических знаний изобретатели создавали более сложные с технической точки зрения приспособления (механический ткацкий станок, паровой двигатель) [1, с. 7]. Распространение получила такая форма организации производства, как фабрика. К концу XVIII столетия промышленная революция впервые создала массовую рабочую силу, сначала рабочих нанимали только за физическую силу и выносливость, но впоследствии стали отмечать их личные достоинства и умения.

Четвертый этап развития креативности в экономике, продолжавшийся с конца XIX по начало XX веков, ознаменовал усиление роли крупных организаций. Его определяющей чертой стал переход к организованной экономике и обществу современного типа, отличительными признаками которых стали крупные институты, функциональная специализация и бюрократия. Экономические учения и практика в ту эпоху заложили основу для появления инновационной экономики. Постулатом данной эпохи стало то, что поток информации слишком велик, однако, если его структурировать, то он станет вполне рациональным [2, с. 95]. Данный постулат послужил идейным стержнем для придания исследованиям и разработкам системного характера, развитие институтов науки, лабораторий,

которые создавали уникальные технические новшества для нужд промышленности (Bell Laboratories и RCA до Eastman Kodak и Dupont). Университеты также превратились в центры научных и технических исследований, государство стало выделять средства на развитие НИОКР. Креативность вышла за рамки промышленных разработок и распространилась на еще больший круг индустрий, включив быстро растущие новые отрасли – киноиндустрию, радио и телевидение.

Огромным прорывом стали нововведения в области управления (менеджмента) и организации труда. Научный менеджмент или тэйлоризм, названный так в честь Фредерика Тэйлора, предполагал разделение любого, даже простейшего задания на элементы, здесь иллюстрацией технологии может стать сборочный конвейер Генри Форда, который значительно ускорил и упрощал производственный процесс. Таким образом, скорость производства увеличилась, но креативность была полностью подавлена, сведя на нет возможные рационализаторские идеи в дальнейшем.

Проблемой этапа также стал конфликт между креативностью и контролем в новых образовавшихся крупных организациях. В 1960-х и 1970-х было предложено решение, на производство стали приглашать специальных специалистов в области управления, как правило не имевших реального опыта работы на конкретном производстве в данной отрасли.

Сегодня мы наблюдаем новую крупномасштабную трансформацию – переход к креативной экономике, который наметился в 1980-е и 1990-е, когда возникли новые экономические системы, специально предназначенные для поощрения и активизации творческих способностей человека, а также благоприятствующая им новая социальная среда [3, с. 82].

Вывод данного параграфа заключается в том, что креативность, как экономическое явление, зародилось из производственных технологий, которые помогали человеку прежде всего в социально-бытовом плане, способствовали обеспечению достойных условий жизни, передвижения, повседневного обихода. Креативность, как конструктивная единица, перекочевала в сферу искусства и культуры лишь на четвертом этапе своей эволюции на стадии организационной индустриальной экономики. Затем творческая составляющая проникла не только в технологии производства, промышленность, культуру и искусство, но и в инструменты и методы менеджмента, маркетинга и финансовые интеракции. Проблема современного этапа, которую нам предстоит решить, заключается в том, что креативность, являясь на сегодняшний день ключевой неопровержимой движущей силой прогресса, отработанная до мелочей в промышленности и индустриях культуры, зачастую не находит адекватного отражения в инструментах и методах управления предприятием. Поэтому следующим шагом на пути совершенствования современной системы управления предприятиями должно стать определение сущности, элементов, проблем и перспектив системы менеджмента в условиях креативной экономики.

#### *Список литературы*

1. Ивашкова Т.Б. Передовые технологии. – М.: ОЛМА Медиа Групп, 2014. – 128 с.
2. Лэндри Ч. Креативный город. – М.: Издательский дом «Классика-XXI, 2011. – 399 с.
3. Ричард Ф. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2007. – 421 с.

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

**Багметов Владимир Викторович**  
канд. экон. наук, доцент, докторант  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный  
технологический университет»  
г. Краснодар, Краснодарский край

### АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ РЫНКОВ ЖИЛЬЯ

***Аннотация:** в статье анализируются факторы, влияющие на строительную активность и жилищную обеспеченность населения в городских округах и районах Краснодарского края. Показана взаимосвязь строительной активности и роста численности населения, уровня его доходов. Обоснованы стратегии развития территориальных рынков жилья.*

***Ключевые слова:** территориальные рынки жилья, доступное жилье, строительная активность, платежеспособность населения, неравномерность жилищной обеспеченности, районы, причины, стратегии развития.*

Жилье является фундаментальным активом любого домохозяйства, поэтому обеспечение населения доступным жильем является важной задачей в области региональной жилищной политики.

Рынок жилья в России формируется совокупностью территориальных рынков. Для региональных рынков жилья характерно их неравномерное развитие, обусловленное структурой и состоянием жилого фонда, развитием строительной индустрии, наличием инженерной, социальной и транспортной инфраструктуры, демографической ситуацией, особенностями социально-экономического развития. Основными факторами, влияющими на развитие территориальных рынков жилья, выступают с одной стороны, строительная активность предприятий ЖСК, с другой стороны, жилищная обеспеченность и платежеспособность населения. Строительная активность зависит от применения эффективных методов государственной региональной политики и инвестиционных факторов [1, с. 268]. При этом под строительной активностью понимается объем ввода нового жилья на душу населения.

За последние годы строительная активность ЖСК Краснодарского края ежегодно увеличивалась и в 2013 г. составила 0,731 кв. м против 0,654 кв. м в 2009 г. Наибольшая строительная активность сосредоточена в городских округах Краснодарского края. В таблице 1 приведены средние показатели строительной активности за 2011–2013 гг. по городским округам Кубани.

Данные таблицы 1 показывают, что лучший показатель по строительной активности за последние три года имеет г. Анапа, его уровень достиг 1,643 кв. м на душу населения и превышает средний показатель по краю в 2,18 раз. Именно в этом городе наблюдаются высокие темпы роста численности населения. Так, если в среднем по Краснодарскому краю за

2011–2013 гг. темп роста численности населения составил 102,25%, то в г. Анапа – 108,44%.

Таблица 1

Показатели строительной активности  
по городским округам Краснодарского края

Городские округа	Строительная активность в среднем за 2011–2013 гг., кв. м./чел.	Рейтинг
В среднем по Краснодарскому краю	0,754	x
г. Анапа	1,643	1
г. Краснодар	1,525	2
г. Геленджик	1,246	3
г. Сочи	1,019	4
г. Новороссийск	0,801	5
г. Горячий ключ	0,796	6
г. Армавир	0,461	7

*Составлена автором по данным статсборника [2].*

Высокая строительная активность характерна и для г. Краснодара. Вместе с тем если в 2012 г. ввод в действие жилых домов в расчете на одного жителя г. Краснодара составил 1,818 кв. м., то в 2013 г. произошло снижение показателя до 1,478 кв. м.

Застройщики объясняют это освоением основных земельных участков, прежде всего, в административном центре Кубани. Точечное строительство в самом центре г. Краснодара требует расселения горожан из старых домов, что невыгодно для застройщика, а пригороды осваивать очень дорого из-за полного отсутствия инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры.

В г. Сочи наиболее высокие показатели строительной активности отмечались в 2012 г. – 1,317 кв. м на душу населения, в 2013 г. произошло снижение до 656,5 кв. м, то есть в 2 раза, хотя численность населения продолжала увеличиваться (темп роста численности в 2013 г. составил 108,13% к 2011 г.) [2]. Самая низкая строительная активность отмечается в г. Армавире – 0,461 кв. м. на одного жителя, при этом численность населения города практически не изменилась.

В муниципальных округах Краснодарского края строительная активность ЖСК значительно ниже средних краевых показателей (таблица 2).

Таблица 2

Группировка муниципальных районов Краснодарского края по показателю строительной активности

Значение показателя строительной активности в среднем за 2011–2013 гг.	Муниципальный район	Рейтинг среди муниципальных образований
Свыше 0,7 (не менее среднекраевого значения)	Динской	1
	Крымский	
	Тихорецкий	
	Туапсинский	

## Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

0,51–0,7	Староминский	2
	Белореченский	
	Каневской	
	Красноармейский	
	Кореновский	
0,31–0,5	Абинский	3
	Белоглинский	
	Выселковский	
	Ейский	
	Крыловской	
	Курганинский	
	Куцевский	
	Мостовской	
	Ленинградский	
	Новокубанский	
	Новопокровскиц	
	Приморско-Ахтарский	
	Северский	
	Славянский	
	Темрюкский	
Тимашевский		
Успенский		
Усть-Лабинский		
Менее 0,3	Щербиновский	4
	Тбилисский	
	Отраденский	
	Калининский	
	Кавказский	
	Гулькевичский	
	Брюховецкий	
	Апшеронский	
	Павловский	

*Составлена автором по данным статсборника [2].*

По расчетам автора, в девяти районах края строительная активность не достигает 0,3 кв. м на человека, в восемнадцати муниципальных районах от 0,3 до 0,5 кв. м. Лишь в четырех районах (Динском, Крымском, Тихорецком и Туапсинском) строительная активность превысила среднекраевой показатель.

Строительная активность ЖК тесно взаимосвязана с жилищной обеспеченностью населения в расчете на душу населения. Так, по мнению Л.А. Филимоновой, М.В. Зенкиной, В.А. Девяткина одним из наиболее часто используемых показателей, характеризующих развитие рынка жи-

ля, является уровень обеспеченности жильем, определяемый как отношение общей площади жилищного фонда к численности населения в регионе [3].

Н.Б. Косарева к основным характеристикам рынка жилья относит жилищную обеспеченность и жилищные потребности граждан. При этом она отмечает, что жилищная обеспеченность – это количественная характеристика, в то время как жилищные потребности отражают качественную сторону рынка жилья [4].

В Краснодарском крае жилищная обеспеченность населения за период с 2009 г. по 2013 г. выросла с 21,6 кв. м до 23,3 кв. м на душу населения или на 7,9%, в то время как прирост численности населения края составил за этот период 2,25% (таблица 3).

Следовательно, рост жилищной обеспеченности населения обусловлен ростом строительной активности предприятий ЖСК, то есть в регионе достаточно эффективно используются рыночные инструменты регулирования рынка жилья.

Вместе с тем, более высокий уровень обеспеченности населения жильем отмечается в городских округах Краснодарского края. Взаимосвязь показателей строительной активности, жилищной обеспеченности и динамики численности населения по городским округам представлена в таблице 3.

Таблица 3

Динамика показателей развития рынка жилья по городским округам Краснодарского края

Городские округа	В среднем за 2011–2013 гг.		
	Строительная активность, кв. м/чел.	Жилищная обеспеченность, кв. м/чел.	Темп роста численности населения, %
В среднем по Краснодарскому краю	0,754	23,0	102,25
г. Анапа	1,643	30,0	108,44
г. Краснодар	1,525	26,7	104,94
г. Геленджик	1,246	34,0	109,55
г. Сочи	1,019	21,3	108,13
г. Новороссийск	0,801	18,5	103,36
г. Горячий ключ	0,796	23,3	103,60
г. Армавир	0,461	19,8	100,62

Составлена по данным статсборника [2].

Наиболее высокий уровень жилищной обеспеченности и строительной активности при одновременном росте населения отмечается в городах Анапа, Геленджик и Краснодар. Самая низкая обеспеченность жильем (18,5 кв. м) отмечается в г. Новороссийске, однако наличие спроса населения способствует росту строительной активности: его показатель достаточно высокий (0,801 кв. м. на душу населения) и превышает среднекраевой (0,753 кв. м). По уровню среднемесячной заработной платы в 2013 году г. Новороссийск занимает 3 место в крае.

Очень низкий уровень обеспеченности жильем в г. Армавире – 19,8 кв. м, но при этом и строительная активность значительно ниже сред-

## Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

них показателей по региону. Причинами могут быть недостаточная инвестиционная привлекательность этой территории в сфере ЖКС и низкий платежеспособный спрос населения. По уровню среднемесячной заработной платы в 2013 году г. Армавир занимает 29 место в регионе.

В большинстве муниципальных образований Краснодарского края жилищная обеспеченность населения ниже среднекраевых показателей (таблица 4).

Таблица 4

Группировка муниципальных образований Краснодарского края по уровню жилищной обеспеченности

Значение показателя жилищной обеспеченности в среднем за 2011–2013 гг.	Муниципальный район	Рейтинг
Свыше 23	Щербиновский	1
	Успенский	
	Темрюкский	
	Новопокровский	
	Куцевский	
	Курганинский	
	Кореновский	
	Динской	
	Выселковский	
	Брюховецкий	
Белоглинский		
22,1–23	Усть-Лабинский	2
	Тихорецкий	
	Тбилисский	
	Ленинградский	
21–22	Абинский	3
	Гулькевичский	
	Туапсинский	
	Северский	
	Новопокровский	
	Красноармейский	
	Кавказский	
	Белореченский	
	Каневской	
	Лабинский	
	Павловский	
Славянский		



До 21	Тимашевский	4
	Староминский	
	Приморско-Ахтарский	
	Мостовской	
	Белоглинский	
	Апшеронский	
	Крымский	
	Курганинский	
	Кавказский	
	Динской	
	Ейский	
Отраденский		

*Составлена автором по данным статсборника [2].*

В районах, где происходит отток населения, отмечается низкий уровень, как жилищной обеспеченности, так и строительной активности. Так, за период 2011–2013 гг. снижение численности населения отмечено в Белоглинском, Павловском, Гулькевичском, Кавказском, Отраденском, Кущевском и других районах, при этом показатели жилищной обеспеченности, строительной активности и уровня средней заработной платы одни из самых низких в регионе. В то же время базовый показатель жилищной обеспеченности в Щербиновском районе имеет уровень не ниже среднекраевого (свыше 23 кв. м), но при этом происходит отток населения на фоне низкой строительной активности (менее 0,3 кв. м) и невысокой заработной платы.

Лучшие показатели развития рынка жилья достигнуты в Динском районе: при уровне жилищной обеспеченности от 20 до 21 кв. м. на душу населения, строительная активность превышает 0,7 кв. м. Здесь же наблюдается прирост населения выше среднекраевого показателя, по уровню средней заработной платы Динской район занимает 7 место среди муниципальных районов.

Повышение уровня жилищной обеспеченности зависит и от структуры вводимого жилья. В 2000-е годы большая часть жилищного строительства в России была представлена многоквартирными домами высокой этажности. Это объясняется интересами застройщиков в части максимизации прибыли на один строительный объект, так как сегмент многоэтажных застроек осуществляют крупнейшие профессиональные застройщики региональных ЖСК. Сегмент индивидуального жилищного строительства в основном обслуживается организационными организациями малого бизнеса и индивидуальными предпринимателями. При этом следует учесть, что большая часть индивидуального жилищного строительства в муниципальных районах удовлетворяет потребности не самых обеспеченных групп населения.

К факторам, сдерживающим строительную активность можно отнести ограниченность земельных участков, подготовленных для жилищного строительства; монопольный характер деятельности коммунальной инфраструктуры; жесткое градостроительное регулирование; недостаточную экономическую мотивацию органов местного самоуправления. Необ-

ходимо также отметить, что тенденции градостроительного развития территорий и их социально-демографической ситуации не всегда согласованы между собой.

Основной путь увеличения объемов жилищного строительства и строительной активности в городских округах в последние годы и на ближайшую перспективу – это комплексное освоение новых территорий.

По нашему мнению, инженерная подготовка земельных участков и формирование социальной инфраструктуры в этих условиях должны осуществляться за счет бюджетных средств, предусмотренных на финансирование социальной политики, благоустройство и развитие территорий.

Однако эта стратегия эффективна не во всех случаях. В тех случаях, когда численность населения территории не увеличивается, или уже застроенные территории не имеют инфраструктуры, соответствующей потребностям населения в благоприятной, комфортной окружающей среде; транспортной доступности, обеспеченности социальной инфраструктурой это неизбежно приведет в перспективе к деградации таких застроек, расслоению территории по социальным группам (районы бедных, районы обеспеченных групп населения).

При реализации второй стратегии для городских округов и муниципальных районов со стабильной численностью населения необходимо участие муниципальных органов самоуправления в модернизации существующей инфраструктуры жилищного строительства, в том числе подключение строительных объектов к инженерным и коммунальным сетям. Именно на этом этапе строительные организации сталкиваются с жестким административным барьером и оплачивают услуги монополистов до фактического подключения к инженерным сетям.

Кроме того, при интенсивной маятниковой миграции населения территорий необходимо развивать совместные программы муниципальных образований в сфере градостроительного и инфраструктурного развития.

### *Список литературы*

1. Полиди А.А. Методический подход к управлению инвестиционным развитием территории как фактором структурной модернизации [Текст] / А.А. Полиди, Г.Л. Баяндурян, Л.М. Осадчук, С.В. Сичкар // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2014. – №3 (47). – С. 267–272.
2. Социально-экономическое положение городских округов и муниципальных районов Краснодарского края: Статсборник. – Краснодар, 2014. – 218 с.
3. Филимонова Л.А. Обзор современного инструментария оценки доступности жилья для населения / Л.А. Филимонова, М.В. Зенкина, В.А. Девяткин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.uecs.ru](http://www.uecs.ru)
4. Косарева Н.Б. Рынок жилищного строительства в России: современное состояние и перспективы развития [Текст] / Н.Б. Косарева, Т.Д. Полиди, А.С. Пузанов // Вопросы экономики. – 2013. – №3. – С. 109–125.

*Баяндурян Галина Леоновна*

д-р экон. наук, профессор

*Багметов Владимир Викторович*

канд. экон. наук, доцент, докторант

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный  
технологический университет»

г. Краснодар, Краснодарский край

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЫНОЧНЫХ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ РЕГУЛЯТОРОВ НА РЫНКЕ ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ**

***Аннотация:** в статье анализируются рыночные механизмы, используемые населением при приобретении жилья на рынке недвижимости. Проанализирована существующая ситуация на рынке жилья. Приведены основные способы регулирования государства на рынке жилья. Рассмотрены варианты участия государства в реализации социальных задач. Обосновано недостаточное влияние государственных инструментов регулирования на рыночные механизмы, определяющие доступность жилья на сегодняшний день.*

***Ключевые слова:** потребительское кредитование, ипотечное кредитование, процентная ставка, срок кредитования, субсидирование процентной ставки, государственно-частное партнерство, инструменты рыночного регулирования, инструменты государственного регулирования.*

В мировой практике используется ряд механизмов и подходов с целью обеспечения доступным жильем населения страны, при этом происходит тесное взаимодействие рыночных и государственных регуляторов. Конъюнктурные колебания спроса на рынке жилья зависят от многих факторов и вызывают новые формы взаимоотношений покупателей и продавцов на рынке жилья.

Многие годы после начала рыночных преобразований в стране для улучшения жилищных условий населения на рынке жилья в России активно использовались альтернативные сделки. Такие сделки возможны при наличии хотя бы небольшого, но собственного жилья: проводятся размены квартир с доплатой за дополнительную площадь. Это позволяет приобрести на вторичном рынке жилье не по полной стоимости, следовательно, накопить наличные средства для расчетов. Большинство покупателей квартир на вторичном рынке обходились и обходятся без ипотечного кредита за счет альтернативных сделок.

С развитием жилищного строительства и ростом доходов населения появились такие рыночные рычаги как потребительское кредитование, рассрочка платежей по квартире, ипотечное кредитование.

Среди рыночных механизмов необходимо выделить потребительский кредит, при котором отсутствует залог жилья. Недостатком потребительского кредита в данном случае является более высокая процентная ставка и более короткий срок кредитования. Положительный момент – процедура оформления более простая, ниже дополнительные расходы по обслуживанию.

На рынке первичного жилья в России важнейшим рыночным инструментом стало ипотечное кредитование. Эффективность ипотечного кре-

дитования проявляется при сравнении альтернативных издержек при других способах обеспечения жилыми помещениями, и прежде всего, аренды жилья. В том случае, если ежемесячный взнос по ипотеке не выше величины арендной платы, то экономически более выгодно приобрести квартиру с привлечением ипотечного кредита, чем ее арендовать. Конечно, необходимо учитывать стабильность условий получения дохода и сохранения рабочего места.

В России процентная ставка по ипотеке в 2012 году составляла 12,7–12,9%. В течение 2013 года эта ставка менялась от 12,9 до 11,9%. Снижение ставок в 2013 году обусловлено, прежде всего, низкой стоимостью рублевых депозитов, что позволило банкам обеспечить маржу в 2012–2013 гг. на уровне 4–5%. В 2013 году количество выданных ипотечных кредитов достигло 822 тысяч. По сравнению с 2012 годом прирост составил 19%. При этом сумма кредитования за этот период увеличилась 1 до 1,3 трлн руб., то есть на 30%. Следовательно, увеличилась средняя сумма одного кредита на 13% и составила 1,546 млн руб. Однако рост средней суммы одного кредита не изменил структуры спроса, так как за этот же период происходил рост стоимости квадратного метра жилья (например, в 2013 году на 10%) [1].

В 2012–2014 гг. Агентство ипотечного жилищного кредитования реализовало несколько специальных ипотечных программ «Военная ипотека», «Материнский капитал», «Молодые учителя» и др., что также способствовало расширению групп потенциальных заемщиков. Вместе с тем, при ставке ипотечного кредита в рамках федеральной программы в 2008–2013 гг. в размере 12–14% и длительном периоде кредитования возникает значительная переплата процентов по кредиту.

Для сравнения можно привести среднюю ставку ипотечного кредитования в развитых странах Европы: она не превышает 5% [1]. Например, в Эстонии в последние годы ставка ипотечного кредитования составляла 2% годовых. При займе 4 млн руб. на срок до 15 лет, сумма процентов по кредиту за весь период составит 630 тыс. руб., а ежемесячный платеж 25,7 тыс. руб. Если рассчитать ипотечный кредит, полученный российским заемщиком в таком же размере и на такой же срок при минимальной ставке 12% годовых, взнос увеличивается до 48 тыс. руб. За 15-летний срок заемщик выплачивает банку двойную стоимость квартиры. В том случае, если заемщик снижает величину ежемесячного платежа за счет удлинения периода кредитования до 25 лет, ему приходится возвращать тройную стоимость квартиры.

Следовательно, оба фактора: срок кредитования и процентная ставка по кредиту оказывают серьезное влияние на выбор заемщиком конкретной схемы кредитования. Положительным фактором при ипотечном кредитовании является то, что при постоянном росте стоимости квадратного метра жилья за счет инфляции происходит относительное снижение процентов по инфляции.

В декабре 2014 года Центральный банк РФ повысил ключевую ставку до 17% в условиях снижения цен на нефть, негативного изменения курсов доллара и евро, роста инфляции. Это привело к росту ставок по депозитным вкладам. Повышение ключевой ставки потребовало от коммерческих банков для сохранения доходности кредитных операций повышения процентов по новым ипотечным кредитам до 18–20%. Кроме того, большинство коммерческих банков повысили требования к первоначальному взносу до 30–50% от стоимости квартиры, для снижения банковских рисков. Однако такое требование приводит к сокращению количества поданных заявок на ипотеку.

В 2013–2014 гг. банки активно участвовали в ипотечных программах на рынке первичного жилья. В начале 2015 года с целью снижения рисков банки стали выдвигать требования к степени готовности строительства на уровне 50–80%, при этом застройщики должны действовать строго в рамках договоров участия в долевом строительстве.

Экономическая ситуация в ЖСК в конце 2014 – начале 2015 гг. имеет значительное сходство с проблемами, возникшими в кризисный период 2009–2010 гг.:

- ограниченность долгосрочного ипотечного кредитования в связи с ростом ключевой, а следовательно, и процентной ставки;
- ужесточение требований к заемщику и новостройкам;
- опасения покупателей и инвесторов относительно финансовых вложений в жилищное строительство;
- удорожание строительных материалов в связи с инфляцией и ослаблением рубля;
- сложность кредитования застройщиков в связи с ростом кредитной ставки;
- ожидаемое сокращение строительства новых жилых объектов;
- падение платежеспособного спроса населения за счет сокращения доходов и страха потери работы.

Также как в предыдущий кризис сейчас требуется вмешательство государства в социальную сферу ЖСК. В противном случае, по мнению специалистов в области жилищного строительства может произойти обвальное снижение спроса на недвижимость, если учесть, что в последние годы каждая четвертая квартира приобреталась с помощью ипотеки.

Так же, как и в период 2009–2010 гг., предложения официальных структур и специалистов касаются субсидирования процентных ставок по ипотеке для поддержания платежеспособного спроса населения.

Для сохранения социальной стабильности в начале 2015 года в правительстве обсуждались меры по поддержке рынка ипотечного кредитования. Предлагались различные варианты участия в этом государства. Так, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию предложило выделить 400 млрд руб. на субсидирование процентной ставки на следующих условиях: срок кредитования до 30 лет, первоначальный взнос от 20%, максимальный размер кредита для регионов до 3 млн руб.

В этом случае размер субсидирования составит разницу между ключевой ставкой, увеличенной на 2,2 пункта и фактической ставкой кредитования на уровне 12%.

Таким образом, в практике решения экономических и социальных проблем все более широко применяются различные формы государственно-частного партнерства.

В самом широком понимании государственно-частное партнерство предполагает любое взаимодействие общества, органов власти и бизнеса в экономической и социальной сферах [2, с. 122].

Государственно-частное партнерство направлено на реализацию публичных интересов и должно быть выгодно бизнесу (извлекается доход от инвестиций) и государству (получение социального эффекта и экономии бюджетных средств). В экономической литературе выделяются различные инструменты государственно-частного партнерства, такие как концессионные соглашения, особые экономические зоны, бюджетные инвестиции через долгосрочные целевые программы, комплексное освоение территорий (здесь могут использоваться сразу несколько инструментов).

Участие государства в реализации социальных задач региона способствует модернизации территориального устройства региональных социально-экономических подсистем, что приводит к значительному экономическому эффекту [3, с. 270].

В сфере жилищно-строительного комплекса (ЖСК) участие государства в обеспечении населения жильем проявляется в следующих направлениях:

- государственное участие в накопительных системах;
- стимулирование мобилизации финансовых ресурсов, включая государственные гарантии, субсидирование процентных ставок и др.;
- создание благоприятных условий для населения в части долгосрочного ипотечного кредитования (например, через АИЖК).

Подводя итоги, следует отметить, что последнее десятилетие государственное вмешательство в развитие ЖСК осуществлялось по двум направлениям.

С одной стороны, государство играло роль регулятора рыночных отношений в ЖСК через систему льготного налогообложения, стимулирования роста доходов, развития рынка труда, некоторые формы государственно-частного партнерства.

С другой стороны, государство проводило политику субсидирования всех элементов рынка жилья, в том числе через реализацию жилищных программ по обеспечению потребности населения в доступном жилье. Это направление предусматривает направление бюджетных средств в частный бизнес, что увеличивает риски их нецелевого и неэффективного использования. Кроме того, финансовые ресурсы государства, особенно в условиях экономического кризиса, резко ограничиваются.

В экономической литературе, на конференциях обсуждаются и другие пути решения жилищного вопроса. Так, по мнению ученых и практиков для других групп населения необходимо стимулировать расширение таких сегментов рынка жилья как строительство жилья для последующей сдачи в аренду, в том числе некоммерческого арендного жилого фонда. В настоящее время в России отсутствует практика строительства жилья для последующего предоставления его в аренду, поскольку рентабельность такого инвестиционного проекта значительно ниже построенного жилья для продажи из-за длительного периода окупаемости и необходимости использования кредитных ресурсов. Законопроект о социальном найме был представлен в Государственную думу РФ в 2013 году. В этом документе программа социальной аренды адресована прежде всего очередникам: 2,8 млн семей стоят на очереди, но за последние годы лишь 5–6% семей, стоящих на учете, получают бесплатное жилье.

Вместе с тем переезд в дешевую арендованную квартиру может лишить места в очереди на собственное жилье. По предлагаемой схеме: оплата аренды до 30% месячного дохода семьи, аренда на срок до 5 лет без права менять квартиру, без права выкупа. При этом будущему арендатору нужно доказывать, что он не может улучшить свои жилищные условия даже с ипотекой. По планам Минрегиона к 2020 году доля недорогой аренды должна вырасти до 20% от общего объема жилья, то есть ежегодно до 30 млн кв. м.

Вместе с тем для инвестора возникает проблема окупаемости затрат – 25–30 лет. По мнению многих специалистов в жилищной сфере до тех пор, пока сохранится спрос на участие населения в долевом строительстве, а при этой схеме у застройщика не стоит проблема сбыта готового жилья, инвесторы не будут вкладывать средства в доходные дома.

Для развития социальной аренды необходимо государственно-частное партнерство по следующим направлениям:

- введение налоговых льгот на строительство и обслуживание домов социальной аренды;
- внесение дополнений в законодательство, регламентирующие позиции договора социального найма;
- необходима координация действий всех участников при создании социальной аренды жилья.

При такой схеме бизнес компенсирует часть потери прибыли за счет снижения налоговой нагрузки, обеспечивая минимальную рентабельность, а государство сможет реализовать социальную задачу в жилищной сфере. В условиях сложной экономической ситуации в России вряд ли в ближайшие годы может быть обеспечена финансовыми ресурсами схема строительства домов для социальной аренды.

Таким образом, анализ состояния рынка жилья в России и регионах и действующих инструментов его рыночного и государственного регулирования показал, что рыночные механизмы, определяющие доступность жилья, на сегодня не до конца сформированы или оказывают слабое стимулирующее воздействие на обеспечение домашних хозяйств такими фундаментальными активами, как жилье, и требуют дальнейшей проработки.

#### *Список литературы*

1. Шапочкин Д. Снижение ставки по ипотеке является второстепенной мерой для повышения доступности жилья в России. Русипотека. Аналитический центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.nvtos.ru>
2. Баяндурия Г.Л. Инновационная платформа модернизации промышленного бизнеса [Текст] / Г.Л. Баяндурия, Л.М. Осадчук // Вестник южно-российского государственного технологического университета (Новочеркасского политехнического института). – 2012. – №3. – С. 121–125.
3. Полиди А.А. Методический подход к управлению инвестиционным развитием территории как фактором структурной модернизации [Текст] / А.А. Полиди, Г.Л. Баяндурия, Л.М. Осадчук, С.В. Сичкар // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2014. – №3 (47). – С. 267–272.

*Демидова Юлия Андреевна*  
студентка  
*Черкасова Наталья Николаевна*  
канд. ист. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»  
г. Курск, Курская область

## **ЧЕШСКАЯ РЕСПУБЛИКА И РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ: ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ОБЛАСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА**

*Аннотация:* в данной статье ставится задача рассмотреть перспективы сотрудничества Чешской Республики и Российской Федерации. В результате анализа авторы показывают важность сотрудничества между странами на арене рынка.

*Ключевые слова:* экономика, отрасли, торговля, внешнеэкономическое сотрудничество, совместные проекты.

Чешская Республика относится к числу промышленно-развитых стран Центральной Европы. Наиболее развитыми отраслями чешской промышленности, состояние которых определяет общий уровень экономического положения страны, являются металлургия, энергетика, автомобилестроение

ние, машиностроение, химическая и легкая промышленность [1]. Значительная часть валового внутреннего продукта страны ориентирована на экспорт.

По данным чешского Министерства иностранных дел, Чехия состоит в 64 международных экономических и финансовых организациях, в том числе ВТО, МВФ, ЮНИДО, ОЭСР, и др. [2].

Чехия сегодня – это развитое государство, экономика которого построена на принципах открытого свободного рынка. Специалисты предсказывают экономике Чехии блестящее будущее. Их прогнозы базируются на государственной легальной системе, привлекающей иностранных инвесторов твердыми гарантиями сохранности их вложений, на развитой в стране инфраструктуре и имеющейся квалифицированной рабочей силе [3].

Дипломатические отношения между Российской Федерацией и Чешской Республикой установлены 1 января 1993 года. Договор о дружественных отношениях и сотрудничестве между Россией и Чехией был подписан Борисом Ельциным. На сегодняшний день между Россией и Чехией поддерживается политический диалог, развиваются межпарламентские связи, торгово-экономическое сотрудничество, достаточно насыщен двусторонний культурный обмен.

К перспективным областям внешнеэкономического сотрудничества с Российской Федерацией можно отнести атомную энергетику, станкостроение, авиационную промышленность, автомобильную, машиностроение, медицинскую и фармацевтическую отрасли, сельское хозяйство, и животноводство, а также инвестиционное сотрудничество, налаживание производственной кооперации и реализацию совместных проектов на рынках третьих стран.

Кроме классического товарообмена особый интерес у ряда чешских компаний вызывает возможность реально инвестировать в России, создавать собственные производственные мощности. Уже имеются хорошие примеры успешных чешских инвестиций. Например, производство моторных свечей компанией Brisk Taboq или завод по производству традиционных пищевых продуктов компании Name. Также готовятся новые интересные проекты, реализация которых внесет новый вклад в дальнейшее развитие экономических отношений между странами [4].

Сохраняется заинтересованность сторон в расширении регионального сотрудничества, которое рассматривается как средство выравнивания внешнеторгового баланса и совершенствования структуры взаимного товарооборота. Партнерские отношения субъектов Российской Федерации и чешских региональных или государственных структур оформлены в виде межрегиональных документов различного уровня (на сегодня – более 30) [5]. Наиболее активные связи с Чехией поддерживают Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Волгоградская, Калужская, Нижегородская, Ленинградская, Воронежская, Астраханская, Свердловская, Омская области, Москва и Санкт-Петербург.

В результате анализа торгово-экономических отношений можно сделать вывод, что между Российской Федерацией и Чешской Республикой динамично развиваются прямые контакты. В рамках совместной программы научно-технического сотрудничества уже успешно реализуется около 30 проектов. Общий объем чешских инвестиций в экономику России составляет 350 млн долл. США, а прямые российские инвестиции в Чешской Республике оцениваются в 160 млн долл. США. Российские предприятия и предприниматели участвуют в приватизации чешских предприятий [6].



**Список литературы**

1. Обзор Чешской экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cz/about\\_cz/eco\\_cz/](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cz/about_cz/eco_cz/)
2. Ministry of Foreign Affairs of the Czech Republic [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mzv.cz/jnp/en/index.html>
3. Касьянова Ю.А. Социальные демотиваторы в ментальном лексиконе // Теория языка и межкультурная коммуникация. – 2013. – С. 70–76.
4. Elibrary.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://elibrary.ru/query\\_results.asp](http://elibrary.ru/query_results.asp)
5. Анализ двусторонних экономических отношений и перспектив российского промышленного экспорта в Чехию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bmo.inconnect.ru/?id=50>
6. Foreign-economic activity Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.vneshmarket.ru/content/document\\_r\\_E000DBEC-65E1-4E57-AFAE-68A9A0DAA1B0.html](http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_E000DBEC-65E1-4E57-AFAE-68A9A0DAA1B0.html)

**Петрова Ньургуйаана Владимировна**

студентка

**Уиницкая Лидия Елисеевна**

канд. экон. наук, доцент

Финансово-экономический институт  
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный  
университет им. М.К. Аммосова»  
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА АВТОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ**

**Аннотация:** в данной статье рассматриваются мероприятия и рекомендации по улучшению развития страхования автотранспортных средств в России. Авторы отмечают, что в ближайшие годы автострахование станет ведущей отраслью национального рынка страхования.

**Ключевые слова:** ОСАГО, КАСКО, развитие.

В экономике развитых стран страхование получило широкое развитие, прежде всего, как обеспечивающий всем слоям населения надежную защиту их интересов от неблагоприятных последствий различного характера. Растущее число автотранспортных средств оказывает свое влияние и на финансовое состояние государства, отражаясь на структуре и объеме внешней и внутренней торговли, доходной и расходной части федеральных и местных бюджетов. Это происходит в частности при мобилизации денежных средств от налогообложения коммерческих структур, занятых автострахованием и другими платными услугами.

К числу важнейших задач развития страхования в России можно отнести повышение уровня капитализации страховых компаний, повышение инвестиционной привлекательности российских страховых компаний, улучшение качества страховых услуг, повышение страховой культуры населения.

Для улучшения работы страховых компаний и повышения результативности автотранспортных средств дадим следующие рекомендации:

– формирование экономического интереса у потенциальных страхователей путем обеспечения соответствующих стимулов (налогового и иного характера), а также повышения доверия граждан к финансовым институтам;

– стимулирование роста продаж новых иномарок в автосалонах и развитие в дальнейшем программ сотрудничества с автопроизводителями;

– введение морального и материального стимулирования нестраховых посредников – агентов, брокеров и банки, а также поддержка региональных рынков;

– серьезное внимание необходимо уделять вопросу снижения риска мошенничества в автостраховании, а именно: внедрить проект по разработке Каталога рисков мошенничества. На основании сценариев мошенничества, закрепленных в каталоге, выработаны индикаторы, позволяющие установить наличие признаков мошеннических действий при работе с клиентами в процессах аквизиции, регистрации и расследования убытков. Разработать перечень мероприятий, проведение которых рекомендовано при осуществлении расследования и сбора информации при подозрении в мошенничестве;

– разработать Каталог по выявлению наиболее убыточных для Компании клиентов, заявивших значительное количество убытков и одновременно являющихся «лидерами» по страховым выплатам. По всем этим лицам выставить запреты на дальнейшее страхование;

– оптимизировать процедуру оказания услуг Аварийными комиссарами: снижение времени на обработку одной заявки специалистами Контакт – центра; увеличение доли оперативных (в течение 1,5 часов после обращения клиента) выездов Аварийных комиссаров;

– по аналогии с лидерами страхового рынка разработать специальные страховые продукты по страхованию автомобилей определенных марок, например, все автомобили концерна «GM», «Jaguar» и «Land Rover», «Volkswagen», «AUDI». Продукты предусматривают специальные условия как в части страховых тарифов, так и в части сервисного наполнения.

Развитие сервиса обслуживания, а именно: обязательства по общению с правоохранительными органами, сбор документов по поводу дорожно-транспортного происшествия, а также юридическая защита застрахованного.

Создать информационную систему, позволяющую достоверно считать тарифы, объемы продаж, выплат. Пока нет статистики в полном объеме, нельзя сделать расчет по всем секторам автовладельцев, позволяющий изменить существующую тарифную базу. Отлаженная информационная система значительно упростит процесс автострахования. В странах зарубежья действует такая система. Главное преимущество в том, что вся информация об автомобиле хранится на единой карточке (идентификационный номер, вся информация о водительском стаже, о том, попал ли автомобиль в ДТП, насколько они были серьезны и др.). На этом основании рассчитывается тариф и оформляется полис. Безусловно, переход на подобную систему потребует значительного времени и соответствующих инвестиций, но это, действительно, необходимо.

Эти мероприятия позволят активно развивать автострахование в компании и повысят результативность работы.

Учитывая текущее состояние и перспективы развития автотранспортного страхования, можно с уверенностью предположить, что в ближайшие годы автострахование станет ведущей отраслью национального рынка страхования.

### *Список литературы*

1. Мусаитова М.С. Автострахование как основа эффективности деятельности страховой компании // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – №7. – С. 43.
2. Терехина Е.А. Перспективы развития рынка автострахования и внедрение новых страховых продуктов // Страховое дело – февраль. – 2014. – С. 42.
3. Принципы и порядок проведения обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/204424/>

*Черкасова Наталья Николаевна*  
канд. ист. наук, доцент  
*Горбулина Надежда Игоревна*  
студентка

ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»  
г. Курск, Курская область

## РОССИЙСКО-ЧЕШСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ИСТОРИЯ, РАЗВИТИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ

**Аннотация:** научная статья посвящена экономическому сотрудничеству Российской Федерации и Чешской Республики. Кроме того, рассматриваются возможности взаимовыгодного сотрудничества для дальнейшего роста товарооборота. Автором определены итоги модернизации экономики, осуществленной в отношении продвижения продукции стран на рынки друг друга.

**Ключевые слова:** сотрудничество, двусторонние отношения, проект, социальное обеспечение, поставщик, финансовая поддержка, кооперационные связи, торгово-экономическая сфера, внешнеэкономический баланс, выгода.

В начале прошлого века экономическое сотрудничество между Российской Федерацией и Чешской Республикой стало активно развиваться. А в 1993 г. был подписан Договор о дружественных отношениях и сотрудничестве между Россией и Чехией. С октября 2005 года действует Межправительственная комиссия по экономическому, промышленному и научно-техническому сотрудничеству между Российской Федерацией и Чешской Республикой.

В настоящее время нормативно-правовая база двусторонних отношений насчитывает порядка 80 межгосударственных, межправительственных и межведомственных документов. В работе находятся проекты межгосударственных договоров о социальном обеспечении и о борьбе с организованной преступностью, сотрудничестве в области поставок и транзита российской нефти, которые сопровождаются либерализацией внешнеэкономической деятельности [1, с. 119–122].

Ключевыми отраслями российско-чешского сотрудничества являются, главным образом, энергетика и машиностроение. Российские компании – основные поставщики минерального топлива в Чехию, а компания «ТВЭЛ» – единственный поставщик ядерного топлива для чешских АЭС.

В свою очередь, чешские компании активно участвуют в модернизации российской промышленности, являясь одним из ведущих поставщиков отдельных видов машиностроительного оборудования в Россию, доля которого в экспорте Чехии в Россию превышает 70% [3, с. 19–24].

Чехия намерена в ближайшие годы расширить масштабы финансовой поддержки экспорта машинно-технической продукции в РФ. Наряду с этим, чешские машиностроители активно ищут и другие возможности для продвижения своей продукции на российский рынок и в этой связи проявляют все больший интерес к налаживанию кооперационных связей с российскими партнерами, организации на территории России совместных предприятий и сборочных производств. Уже сегодня Чехия готова увеличить поставки оборудования для создания производств и отладки их систем.

Хотелось бы подчеркнуть, что потенциал отношений России и Чехии в торгово-экономической сфере пока не раскрыт. Нарастание российского экспорта и повышение в нем доли наукоемкой продукции в Москве считают «приоритетной задачей» в развитии торгово-экономических отношений с Чехией.

Конечно, и сегодня и в будущем, в общем контексте хозяйственного взаимодействия именно торговле будет принадлежать ключевая роль.

Таким образом, при развитии неиспользованных возможностей в сотрудничестве России и Чехии и при дальнейшем развитии уже имеющихся направлений, обе страны получат огромную выгоду.

Возможности сотрудничества России и Чехии налицо. Взаимовыгодному сотрудничеству между Россией и Чехией способствуют: богатый ресурсный потенциал обеих стран, богатый научный потенциал, богатый производственный потенциал [6, с. 96–104].

В настоящее время российско-чешские торгово-экономические отношения находятся на стадии своего дальнейшего развития и процветания. При сохранении нынешней товарной структуры взаимной торговли, заинтересованности сторон в расширении регионального сотрудничества, которое рассматривается как средство совершенствования структуры взаимного товарооборота и выравнивания внешнеторгового баланса, дальнейший рост товарооборота очевиден. Таким образом, Чехия является очень выгодным для России партнером среди стран ЕС.

#### **Список литературы**

1. Гришин Я.Я. Восточно-европейский регион: внутри- и внешнеполитические аспекты (2004–2006 гг.) [Текст]: Учебник / Я.Я. Гришин. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2007. – 228 с.
2. Игрицкий Л.Н. [Текст]: Учебник / Л.Н. Игрицкий. – Москва: РАН ИНИОН, 2005. – 324 с.
3. Калинина О.А. Президенты Чехии и России: разногласия по поводу американской ПРО не нанесут принципиального ущерба чешско-российским отношениям / О.А. Калинина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.radio.cz/ru/novosti/90847>
4. Коровицына Н.В. С Россией и без нее: Восточноевропейский путь развития [Текст]: Учебник / Н.В. Коровицына. – М.: Эксмо, 2003. – 167 с.
5. Михеев В.Р. Интерес к русскому растет / В.Р. Михеев // Труд. – 2008. – №3. – С. 28–29.
6. Сергеев Д.В. Восточноевропейский фактор / Д.В. Сергеев // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – №10. – С. 96–104.

**Черкасова Наталья Николаевна**

канд. ист. наук, доцент

**Саввинова Анастасия Николаевна**

студентка

ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»  
г. Курск, Курская область

## **СРАВНИТЕЛЬНО-СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТАМОЖЕННЫХ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВ РОССИИ И ЧЕХИИ**

***Аннотация:** статья посвящена проблеме функционирования таможенных органов на границе России и Чехии. В статье рассматриваются вопросы регулирования отношений, связанных с импортом и экспортом. В качестве подготовки данной статьи ставилась цель проанализировать действующие законодательства РФ и Чехии, осветить наиболее актуальные вопросы по таможенной политике на данных территориях, а также сравнить требования законодательства. Авторами сделан вывод, что документы государств близки по своему содержанию с учетом некоторых различий.*

***Ключевые слова:** таможня, таможенное законодательство, структура таможенного законодательства, фискальное устройство.*

Вопросы определения таможенной стоимости товаров при импорте и экспорте, на данный момент являются одними из самых актуальных в

сфере взаимоотношений субъектов внешнеэкономической деятельности с таможенными органами, как в России, так и в Чехии. На сегодняшний день, приток туристов из России в Чехию (а также наоборот), становится все больше с каждым днем. Проблема состоит в том, что каждое государство имеет свое законодательство и руководствуется своими нормами регулирования отношений в таможенном деле.

Для начала разберемся в определениях «таможня» и «таможенное законодательство».

Таможня – это государственный орган, который следит за порядком при перемещении через границу товаров и транспортных средств, производит контроль, таможенное оформление и взимает платежи.

Таможенное законодательство – это совокупность нормативно-правовых актов, регулирующих области ввоза, вывоза и транзита товаров и которые касаются взимания таможенных пошлин, налогов и сборов.

В силу специфики таких международных объединений как Таможенный союз и Евросоюз, регулирование таможенной стоимости в них осуществляется в соответствии с едиными наднациональными документами.

Таможенное законодательство Российской Федерации и Чехии строятся на главных принципах норм таможенного права, но различаются в структуре. В систему Российского таможенного законодательства входят: Конституция, федеральные законы, нормативные акты Президента и Правительства РФ, министерств, государственных комитетов и других федеральных органов исполнительной власти [2].

Структура же Таможенного законодательства Чешской Республики начинается не с Конституции, а с нормативных правовых актов Европейского сообщества, которые определяют единую таможенную политику. Это связано со сложностью политического устройства стран Евросоюза. Закон насчитывает 329 пунктов в 17 главах.

Что касается регулирования, касающегося фискального устройства Российской Федерации и Чехии, то здесь есть отличия. За основу наблюдения мы взяли таможенные границы Таможенного союза и Евросоюза.

Таможенные границы между странами Евросоюза условны. Внутренние таможенные пункты как таковые упразднены, но таможни государств перешли на передвижной вариант службы. Как и во всех странах Европейского союза, таможенной политике страны способствует либеральный режим импорта, где лицензии на ввоз товаров не требуются. В таможенном союзе, таможенное регулирование осуществляется в соответствии с таможенным законодательством ТС. Согласно, статьи 3 Таможенного Кодекса ТС, при перемещении товаров через таможенную границу меры таможенно-тарифного регулирования, действующие на день фактического пересечения товарами таможенной границы, если иное не установлено настоящим Кодексом или в соответствии с международными договорами государств – членов таможенного союза [4, с. 27].

Время от времени физическим и юридическим лицам приходится проходить таможенный контроль, как в аэропортах, так и в таможенных пунктах пропуска. Разберемся в основных правилах прохождения таможенного контроля в Российской Федерации и в Чешской Республике.

Методы ввоза и вывоза продуктов за пределы таможенной территории России практически полностью совпадают с методологией, используемой в Чехии, за исключением следующих моментов.

В России лицо может перевозить ценные документы в виде валюты не более 3000 долларов США или такую же сумму в рублевом эквиваленте. Все остальные ценные документы, а оружие и культурные ценности должны быть обязательно декларированы [1, с. 34].

Для личного пользования лицам разрешено ввозить или вывозить: не более трех литров алкогольных напитков; товары на сумму до 65 тысяч рублей; 200 сигарет или 50 сигар. Процедуры досмотра проходят и в таможенных пунктах пропуска. Здесь товар проходит три пункта проверки: таможенный контроль; таможенный транзит; таможенный досмотр.

Что же касается чешской таможни, то здесь ввоз и вывоз иностранной валюты не ограничен, но при этом, сумма, превышающая 5 тысяч долларов США в обязательном порядке должна быть декларирована. Также, из Чехии можно вывозить любой товар без ограничений и транспортной лицензии. Но это не распространяется на предметы интеллектуальной собственности и антиквариат [3, с. 3].

Таможенный контроль в Чехии проходит следующим образом. Разрешен беспошлинный ввоз следующих товаров: сигареты – 200 штук; крепких спиртных напитков – более 1 литра, вина более 2 литров; кофе – 500 грамм, чая – 40 грамм.

Таможенные законодательства также предусматривают случаи, когда товары ввозятся с полным или частичным освобождением их от таможенных пошлин. Тогда товары остаются под наблюдением таможни, и после их выпуска владелец товара обязан соблюдать особые условия, налагаемые полным или частичным освобождением товара от таможенных пошлин.

Так, если сравнивать позиции определения таможенной стоимости и других аспектов таможенных законодательств Чехии и России, которые они занимают в настоящий период времени, то, в принципе, можно сделать вывод, что позиции близки по своему содержанию и последствием для сторон.

#### *Список литературы*

1. ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации». – Норматика, 2013. – 192 с.
2. Указ Президента Российской Федерации: «О системе и структуре федеральных органов исполнительных власти» (принят от 09.03.2004 г. №314-ФЗ).
3. Халапян Е.А. Об имплементации норм международного таможенного права в Чехии / Е.А. Халапян [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://sn-jurid.crimea.edu/arhiv/2014/27\\_3Law/027xalapyan.pdf](http://sn-jurid.crimea.edu/arhiv/2014/27_3Law/027xalapyan.pdf)
4. Таможенный кодекс Таможенного Союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

# ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

*Голубцов Сергей Александрович*  
канд. экон. наук, доцент, докторант  
ФГКВБОУ ВПО «Военный университет  
Минобороны России»  
г. Москва

## РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УТИЛИЗАЦИИ ХИМИЧЕСКОГО ОРУЖИЯ В ИНТЕРЕСАХ ПОВЫШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РОССИИ

*Аннотация:* в статье рассматриваются основные группы факторов, определяющих возможности наращивания социально-экономического потенциала регионов России, а также рассмотрены факторы, которыми определяется привлекательность имущественных комплексов объектов по утилизации химического оружия для организации производств по выпуску востребованной продукции оборонного или гражданского назначения в интересах повышения социально-экономического потенциала регионов, в которых они расположены.

*Ключевые слова:* социально-экономический потенциал региона, ресурсный потенциал, утилизация химического оружия, конкурентоспособность, промышленная инфраструктура, военная техника, специальная техника, промышленная зона.

В настоящее время Российская Федерация приступила к выполнению 4-го заключительного этапа по утилизации химического оружия, которое согласно требованиям международной Конвенции по запрещению химического оружия, должно было уничтожено до конца 2015 г., а позднее сроки были перенесены до конца 2020 г. [1].

После завершения данных мероприятий остро встанет вопрос о дальнейшем использовании объектов по утилизации химического оружия в интересах функционирования российского химического комплекса.

Основные возможные направления использования этих объектов в интересах повышения социально-экономического потенциала регионов России рассмотрены в данной статье.

Характеристика социально-экономического потенциала региона – необходимое условие разработки научно обоснованных программ развития экономики данного территориального подразделения.

Необходимым моментом методологии оценки социально-экономического потенциала является его определение как экономической категории и как объекта статистического изучения.

Социально-экономический потенциал региона – это совокупная способность наличных трудовых, материально-технических, финансовых, природных и других ресурсов обеспечения максимального в данных условиях объема производства товаров и услуг в целях наиболее полного удовлетворения индивидуальных и коллективных потребностей общества и создания условий для дальнейшего ускоренного развития экономики региона [5, с. 244].

Различают две основные группы факторов, определяющих возможности наращивания социально-экономического потенциала (в дальнейшем СЭП) региона – экстенсивные и интенсивные.

К первым относится рост объема ресурсов: трудовых, материально-технических, финансовых, природных и других носителей потенциала.

Ко второму – повышение качества всех видов ресурсов, повышение эффективности их использования [5, с. 254].

Регионы России нуждаются в высокотехнологическом химическом комплексе для решения важнейших народнохозяйственных и оборонных проблем, связанных с развитием сельского хозяйства, легкой промышленности, сферы ЖКХ и т.д.

Предприятия химического комплекса являются поставщиками сырья, полупродуктов, различных материалов (пластмассы, химические волокна, шины, лаки и краски, красители, минеральные удобрения и т.д.) для всех отраслей, и способны оказывать существенное воздействие на масштабы, направления и эффективность их развития. Отставание от мирового уровня в сфере обеспечения химическими материалами данных отраслей влечет утрату конкурентоспособности производимой в них продукции.

Для повышения ресурсного потенциала российского химического комплекса автор считает необходимым рассмотреть направления перепрофилирования объектов по утилизации химического оружия как высокотехнологичных предприятий российского химического комплекса для повышения социально-экономического потенциала регионов России.

Привлекательность имущественных комплексов объектов по УХО для организации производств по выпуску востребованной продукции оборонного или гражданского назначения (перепрофилирования) определяется несколькими факторами:

- наличием развитой производственной инфраструктуры, пригодной для организации высокотехнологичных химических производств;

- организацией надежной системы безопасности для обеспечения защиты работников и объектов окружающей среды от вредного воздействия последствий эксплуатации химических производств;

- наличием высокоразвитой системой инженерных сетей и коммуникаций, обеспечивающей производственную инфраструктуру. Особая значимость инженерной инфраструктуры для объектов по УХО обусловлена значительной удаленностью их от крупных населенных пунктов. Обеспеченность объекта энергетическими и транспортными магистралями позволяет организовать не только периодические, но и непрерывные производства, в том числе и крупнотоннажные;

- организацией высокопроизводительной системы переработки и обезвреживания различных видов отходов и химических выбросов, что превращает объекты в предприятия с возможностью организации производства по принципу замкнутого цикла;

- наличием высококвалифицированного персонала, имеющего навыки безопасного обращения с высокотоксичными веществами в условиях, предъявляющих особые требования к профессиональным навыкам и степени адаптации к работе во вредных условиях труда [3, с. 34].

Для последующего использования объектов по УХО наибольший интерес представляют производственные здания и сооружения промышленной зоны с размещенным в них современным технологическим и контролирующим оборудованием, стационарные и передвижные лаборатории, а также уникальная инженерная инфраструктура объектов.



Промышленная инфраструктура объектов создана под химические способы обезвреживания, включая термические высокотемпературные методы обезвреживания твердых, жидких и газообразных отходов. Поэтому наиболее целесообразно использование высвобождаемых комплексов под переработку высокотоксичных материалов.

Помимо указанного выше направления использования промышленной инфраструктуры объектов по УХО, в качестве альтернативного варианта перепрофилирования объекта предлагается создание одного или нескольких производств дефицитных и импортозамещающих материалов и малотоннажной химии для вооружения, военной специальной техники.

Объекты по утилизации химического оружия создавались в трудных для нашей страны экономических условиях, потребовались решения многоплановых задач, технических, проектных, строительных, снабженческих, эксплуатационных. Все они реализованы с честью. Создание промышленной зоны и целого комплекса объектов по ее обеспечению позволило решить очень важную для регионов задачу – безопасно уничтожить хранившиеся на объектах по утилизации химического оружия отравляющие вещества. Наряду с этим был решен и целый ряд социально-экономических проблем. В их числе – создание и развитие социальной инфраструктуры в зоне защитных мероприятий объектов по утилизации химического оружия [4, с. 144].

Кроме того, был решен и столь важный вопрос, как трудоустройство населения, проживающего в районах расположения объектов.

Президентской программой «Уничтожение запасов химического оружия» предусмотрено, что 10% всех денежных средств, выделяемых на утилизацию химического оружия, идёт на финансирование строительства объектов социальной инфраструктуры в районах расположения объектов по утилизации химического оружия [2, с. 34].

Так в рамках данной программы в регионах, в которых расположены объекты по утилизации химического оружия, были построены по современным стандартам школы, детские сады, лечебно-диагностические центры, а также было проведено свыше 400 км водопроводных, газовых и энергосетей. Всего на строительство объектов социальной инфраструктуры было выделено свыше 10 млрд руб., что позволило местным властям решить ряд проблем по оздоровлению социально-экономического климата в регионах расположения объектов по утилизации химического оружия.

В заключении следует сказать, что объекты по утилизации химического оружия обладают всеми необходимыми технологическими, производственными, экологическими и экономическими ресурсами для использования их в народнохозяйственных и оборонных целях, после окончания работ по утилизации химического оружия.

Есть основания полагать, что перепрофилирование объектов по утилизации химического оружия после выполнения Президентской программы «Уничтожение запасов химического оружия», как высокотехнологических предприятий химической промышленности Российской Федерации сыграет важную роль для создания положительного имиджа химического комплекса России в мире и значительно повысит социально-экономический потенциал регионов, в которых они расположены.

#### *Список литературы*

1. Федеральный закон Российской Федерации от 5 ноября 1997 г. №138-ФЗ «О ратификации Конвенции запрещения разработки, производства, накопления и применения химического оружия и о его уничтожении» // Российская газета. – №74. – 1998.
2. Федеральная целевая программа «Уничтожение запасов химического оружия в Российской Федерации», утв. Постановлением Правительства РФ от 21 марта 1996 г. №305 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – №14. – Ст. 1448.

3. Мясоедов Б.Ф., Рошин А.В., Гормай В.В. Химическое разоружение в России. – М., ИМЭМО РАН, 2012. – С. 28.
4. Коваленко Е., Зинчук Г., Кочеткова С. Региональная экономика и управление. – СПб.: Питер, 2008.
5. Калининкова И.О. Управление социально-экономическим потенциалом региона: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2012.

*Егорова Ольга Николаевна*  
старший преподаватель, начальник отдела кадров  
БОУ ВПО «Чувашский государственный институт  
культуры и искусств» Минкультуры Чувашии  
г. Чебоксары, Чувашская Республика

## **ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРАКТ КАК МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ ОБРАЗОВАНИЯ К ПОВЫШЕНИЮ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

***Аннотация:** в работе рассмотрен опыт внедрения системы «эффективного контракта» в Чувашском государственном институте культуры и искусств. Раскрываются значение и основные этапы перехода к указанной системе как необходимой управленческой процедуре для поддержания заданного уровня эффективности государственного вуза.*

***Ключевые слова:** эффективный контракт, повышение эффективности деятельности, повышение оплаты труда, качество образовательных услуг.*

Задача повышения эффективности деятельности учебных заведений в настоящее время напрямую связана с внедрением системы эффективного контракта. Предпосылки перехода на эффективный контракт содержатся в Указе Президента РФ от 07.05.2012 №597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» [1], который предусматривает поэтапное совершенствование системы оплаты труда работников бюджетного сектора экономики. Указано, что повышение оплаты должно быть обусловлено достижением конкретных показателей качества и количества оказываемых услуг. Обязательность перехода на эффективный контракт заложена в «Программе поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) организациях на 2012–2018 годы», утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 26.11.2012 №2190-р (далее – Программа) [2] и разработанной в соответствии с Указом Президента РФ №597. В связи с реализацией данной Программы в 2013–2014 гг. в Чувашском государственном институте введена система эффективного контракта.

Необходимо отметить, что в трудовом законодательстве нет понятия «эффективный контракт». В Программе он трактуется как трудовой договор с работником, в котором конкретизированы его должностные обязанности, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых государственных (муниципальных) услуг, а также меры социальной поддержки работников

(разд. IV Программы). То есть, по своей сути, это трудовой договор, составленный в соответствии с требованиями законодательства, но особое внимание, в котором должно уделяться условиям оплаты труда.

При переходе на эффективный контракт перед руководством, работниками кадровой службы Чувашского государственного института культуры и искусств встал вопрос: какова процедура заключения эффективного контракта? При его разработке в первую очередь кадровая служба руководствовалась Приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 26.04.2013 №167н, утвердившим «Рекомендации по оформлению трудовых отношений с работниками государственных (муниципальных) учреждений при введении эффективного контракта» (далее – Рекомендации) [3].

На основании пп. 4 и 5 Рекомендаций при поступлении на работу работник учреждения и работодатель заключают трудовой договор в соответствии с Трудовым кодексом РФ в формате эффективного контракта. При этом используется примерная форма трудового договора с работником учреждения, приведенная в Приложении №3 к Программе. А с работником, уже состоящим в трудовых отношениях с работодателем, рекомендуется оформлять дополнительное соглашение к трудовому договору об изменении определенных сторонами условий трудового договора. При этом нужно учесть, что в соответствии с частью второй ст. 74 Трудового кодекса РФ о предстоящих изменениях определенных сторонами условий трудового договора, а также о причинах, вызвавших необходимость таких изменений, работодатель обязан уведомить работника в письменной форме не позднее чем за два месяца. В связи с этим работники института были уведомлены письменно о предстоящих изменениях и о причинах, повлекших такие изменения, не позднее 2 месяцев до введения вышеуказанных изменений (в октябре 2013 года).

Одновременно в коллективе велась разъяснительная работа по вопросам введения эффективного контракта, комиссия по заработной плате в составе проректора по учебно-методической работе, проректора по научной и творческой работе, главного бухгалтера, начальника учебно-методического отдела, начальника отдела кадров, председателя профсоюзного комитета работников, деканов факультетов занималась разработкой показателей и критериев оценки эффективности деятельности работников для определения размеров и условий осуществления стимулирующих выплат. Причем, необходимо отметить, что разработка и утверждение показателей и критериев проводилась в условиях гласности и обсуждения в трудовом коллективе. К этой работе были привлечены руководители структурных подразделений, в том числе заведующие кафедрами.

Разработанные комиссией по заработной плате показатели и критерии оценки эффективности труда работников института были рассмотрены и утверждены на общем собрании трудового коллектива, на котором было утверждено новое Положение о распределении стимулирующей части фонда оплаты труда, в связи с чем были внесены изменения в Коллективный договор Чувашского государственного института культуры и искусств.

После истечения срока уведомления работников о предстоящих изменениях условий, определенных сторонами трудового договора, в январе 2014 года с работниками были заключены дополнительные соглашения к трудовым договорам. Руководствовались при этом указанными выше Рекомендациями, в которых подробно описаны условия, необходимые для включения в дополнительное соглашение к трудовому договору. Что касается оплаты труда, то, руководствуясь п. 13. Рекомендаций, в дополни-

тельных соглашениях с работниками были прописаны не только стимулирующие и компенсационные выплаты, но и размер (в баллах, процентах) и условия, при достижении которых они осуществляются.

Исходя из опыта, а также с учетом мнения эксперта журнала «Руководитель бюджетной организации» С.П. Фролова [4] рекомендуем следующую последовательность действий при введении эффективного контракта, что позволит работодателю снизить затраты сил и времени, а также соблюсти нормы трудового законодательства:

1. Создать в учреждении комиссию по организации работы, связанной с введением эффективного контракта или использовать постоянно действующую комиссию по заработной плате, в состав которой должен войти представитель профсоюзного комитета работников.

2. Изучить показатели качества и эффективности деятельности, внесенные учреждением в государственное (муниципальное) задание по оказанию учреждением услуг определенного типа.

3. Провести разъяснительную работу в трудовом коллективе по вопросам введения эффективного контракта, уведомить работников письменно о предстоящем изменении определенных сторонами условий трудового договора.

4. Проанализировать действующие трудовые договоры работников на предмет их соответствия ст. 57 Трудового кодекса РФ и приказу Минтруда РФ №167н.

5. Разработать критерии, показатели оценки эффективности труда сотрудников.

6. С учетом разработанных показателей внести изменения в существующее Положение об оплате труда, Положение о выплатах стимулирующего характера или принять локальный нормативный акт (например, Положение о распределении стимулирующей части фонда оплаты труда с указанием критериев и показателей деятельности для установления стимулирующих выплат). Иначе говоря, в учреждении с учетом мнения представительного органа работников (профкома) должны быть утверждены локальным нормативным актом (приказом) изменения, которые вносятся в Положение об оплате труда работников в части установления показателей, критериев, условий и размеров стимулирующих выплат работникам или может быть утверждено новое положение. Изменение систем стимулирования может включать упразднение постоянных выплат, формально классифицированных как стимулирующие, но реально не мотивирующих работников к качественному и эффективному выполнению трудовых обязанностей, с возможностью перераспределения средств на увеличение выплат стимулирующего характера тем работникам, которые выполняют утвержденные показатели.

7. Разработать индивидуальные трудовые договоры (дополнительные соглашения) с работниками с учетом утвержденной формы примерного трудового договора, в целях уточнения утвержденных показателей, критериев, условий и размеров осуществления стимулирующих выплат.

8. Заключить с работниками дополнительные соглашения.

Таким образом, критерии, показатели, оценка выполнения показателей и критериев, периодичность оценки эффективности деятельности работников института установлены локальным нормативным актом – Положением о распределении стимулирующей части фонда оплаты труда, являющимся приложением к Коллективному договору, а также трудовым договором с работником и определяются комиссией по заработной плате на основе составляемого педагогическим работником ежеквартально (ис-

ходя из установленной периодичности) листа оценки, с учетом достижения целей и выполнения показателей эффективности деятельности работника. В заполняемом лично листе оценки работник отчитывается, что им проделано за определенный период. Комиссия по заработной плате принимает решение об утверждении выполненных работником показателей в баллах, решение оформляется в виде протокола и представляется ректору, который издает приказ о стимулировании работников.

Однако необходимо все же отметить, что в условиях кризиса, который переживает страна, государственным учреждениям все труднее изыскивать средства для выплаты в полной мере стимулирующей части оплаты труда. Более того, введение эффективного контракта может повлечь за собой оптимизацию штата работников и структуры заработной платы. Тем не менее, реализация государственной политики по совершенствованию оплаты труда работников потребует значительного усиления внутреннего контроля учреждения, направленного на определение соответствия заработной платы и результативности деятельности этих работников через систему «эффективного контракта». Система оплаты труда должна обеспечивать дифференциацию оплаты труда работников, выполняющих работы различной сложности, а также установление оплаты труда в зависимости от качества оказываемых услуг (выполняемых работ) и эффективности деятельности работников по заданным критериям и показателям.

Итак, если в трудовом договоре работника будет предусмотрена конкретизация показателей и критериев оценки его деятельности, размеров и условий назначения ему стимулирующих выплат, это будет способствовать повышению эффективности работы сотрудников и обеспечению реализации целей и задач деятельности учреждения в целом, в том числе повышению качества образовательных услуг. В применении к образовательному учреждению главной целью введения эффективного контракта является обеспечение качественного образования.

#### *Список литературы*

1. О мероприятиях по реализации государственной социальной политики: Указ Президента Российской Федерации от 07 мая 2012 г. №597 // Справ.-правовая система КонсультантПлюс.
2. Об утверждении Программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы: Распоряжение Правительства РФ от 26 нояб. 2012 г. №2190-р (ред. от 14.09.2015) // Справ.-правовая система КонсультантПлюс.
3. Об утверждении рекомендаций по оформлению трудовых отношений с работником государственного (муниципального) учреждения при введении эффективного контракта: Приказ Минтруда России от 26 апр. 2013 г. №167н (ред. от 20.02.2014) // Справ.-правовая система КонсультантПлюс.
4. Фролов С.П. Переходим на эффективный контракт / С.П. Фролов // Руководитель бюджетной организации. – 2014, – №3. – С. 22–31.

*Земляникина Диана Юрьевна*

студентка  
ФГБОУ ВО «Иркутский государственный  
аграрный университет им. А.А. Ежевского»  
г. Иркутск, Иркутская область

*Малыхина Инга Николаевна*

преподаватель  
ФГБОУ ВО «Иркутский государственный аграрный  
университет им. А.А. Ежевского»  
заместитель директора

Институт экономики управления  
и прикладной информатики

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный аграрный  
университет им. А.А. Ежевского»  
г. Иркутск, Иркутская область

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛА В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

*Аннотация:* в настоящее время в области сельского хозяйства в Иркутской области наблюдается стадия стагнации. Это можно объяснить рядом факторов, влияющих на развитие инфраструктуры на селе. Сельское хозяйство развивается на данный момент очень медленно из-за проблем в области обеспечения работников различных общественных сфер жильем, низкого уровня обслуживания и обеспечения медицинских, культурных и образовательных учреждений.

*Ключевые слова:* сельское хозяйство, проблемы, медицина, культура, инфраструктура.

Социальная сфера села – сложная система, в которой на региональном, межрегиональном и общегосударственном уровнях определенные властные и административные структуры государства и местного самоуправления организуют осуществление самых различных материально-бытовых и социально-культурных услуг. В стратегическую цель региональных организации социальной сферы села входят территориально обусловленные процессы поддержания здоровья людей, воспитания детей, образования молодежи, роста семейного достатка.

За последние годы ситуация с инфраструктурой села крайне обострилась. В результате слабой инфраструктурной обеспеченности сельской местности Иркутская область находится под влиянием ряда негативных эффектов: социально-бытовая неустроенность сельской местности создает дефицит кадров в сельском хозяйстве и социальной сфере села, препятствует развитию агропромышленного производства, приводит к снижению уровня жизни в сельской местности, расслоение населения области по уровню жизни, доступу к благам цивилизации в связи с местом проживания (город или сельская территория) приводит к росту бедности населения, проживающего в сельской местности, провоцирует возникновение криминогенных ситуаций, ведет к социальной напряженности, низкая привлекательность сельской местности для инвестирования [1, с. 10].

Актуальность данной статьи не вызывает никакого сомнения, поскольку основными задачами являются: выявление современного состояния социальной инфраструктуры села в регионе, исследование влияния

социальной инфраструктуры на эффективность ведения производства, рассмотрение пути улучшения и совершенствования социальной инфраструктуры в современных условиях.

Стратегическими целями политики в области социальной сферы села являются: гарантированное осуществление гражданских прав сельских жителей на охрану здоровья, образование, приобретение культурным ценностям, благоустроенное жилище, торговое, бытовое, социальное обслуживание, связь с административными центрами; обеспечение социальной защищенности малоимущих пользователей услуг и потребности в социальном обслуживании инвалидов, лиц пожилого возраста, детей, других нетрудоспособных и социально уязвимых групп сельского населения.

Обеспеченность населения услугами социальной инфраструктуры оказывает непосредственное влияние на экономическую эффективность общественного производства.

Сложившаяся на селе ситуация в социальной сфере препятствует формированию социально-экономических условий устойчивого развития сельского хозяйства в Иркутской области.

За период с 2004 года по 2012 год численность сельского населения уменьшилась на 13,1 тыс. человек [4].

Для обеспечения устойчивого социально-экономического развития населенных пунктов сельской местности и эффективного функционирования сельскохозяйственного производства необходимо усилить государственную поддержку социального и инженерного обустройства, развития несельскохозяйственных видов деятельности в сельской местности, расширения рынка труда, развития процессов самоуправления и на этой основе активизации жителей села [2, с. 11].

Жилищная проблема является первоочередной среди всех социальных проблем в области. Отсутствие обустроенного жилья и социальная незащищенность привели к оттоку из села молодого населения в возрасте от 16 до 35 лет. За 2010 год численность постоянного населения в сельской местности сократилась на 543 человека [4].

По средней обеспеченности населения жильем область занимает 65-е место в Российской Федерации.

Сельские школы составляют 66,7% от общего количества общеобразовательных учреждений области (по России – 66,5%), в них обучается – 23,9% школьников от общего контингента обучающихся (по России – 30,6%) [3, с. 19].

Главным показателем недостатка ученических мест является удельный вес обучающихся дневных общеобразовательных учреждений, занимающих во вторую смену, в общей численности обучающихся. По состоянию на 1 января 2012 года по области этот показатель составил 21,9% [4].

В настоящее время система сельских общеобразовательных учреждений переживает сложные времена: миграционный отток населения в город, безработица, низкий уровень социального обслуживания, проблемы демографического характера сказываются на общей картине сельской местности.

Из-за невозможности размещения в существующих зданиях полных комплектов общеобразовательных учреждений, дети обучаются до 9 класса [3, с. 23].

В настоящее время в здравоохранении области в сельской местности существует также ряд серьезных проблем. Наиболее значимыми из них являются:

а) проблема обеспеченности учреждений здравоохранения в сельской местности квалификационными медицинскими кадрами в связи с низкой

заработной платой, отсутствием достойного жилья, неразвитостью социально-культурной сферы;

б) проблема оснащённости учреждений здравоохранения в сельской местности медицинским оборудованием. В настоящее время 90% оборудования имеет степень износа более 80%.

Статистические показатели в сфере культуры области свидетельствуют о сохранении тенденции отставания развития отрасли от среднероссийских показателей, характеризующих её состояние.

В 2011 году стало на 42 учреждения меньше по сравнению с предыдущим годом, которые были закрыты в связи с ветхостью зданий и аварийностью помещений.

Для улучшения содержания и развития объектов социальной инфраструктуры необходимо:

- усилить роль государства в проведении социальной политики на селе;
- компенсировать сельхозпредприятиям затраты;
- снизить сельхозпредприятиям налоги.

### *Список литературы*

1. Анализ состояния сельского хозяйства Иркутской области / М.Ф. Тяпкина, Ю.Д. Монгуш // Baikal Research Journal. – 2014. – №6.
2. Проблемы развития сельского хозяйства региона / М.Ф. Тяпкина // Baikal Research Journal. – 2011. – №1.
3. Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных предприятий / Е.А. Ильина // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – №1 (304).
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
5. Долгосрочная целевая программа «Социальное развитие села Иркутской области на 2011–2014 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/review/1956480/>

**Кузьменко Наталья Борисовна**

аспирант

ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный  
экономический университет (РИНХ)»  
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

## **ИНСТРУМЕНТАРИЙ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА**

***Аннотация:** в статье анализируются различные системы инструментов социально-экономического анализа, требования к ним, а также их классификация и область применения.*

***Ключевые слова:** инструменты анализа, социально-экономическое развитие, региональная экономика.*

В настоящее время социально-экономическое развитие региона является одной из центральных функций и задач региональных органов власти, т.к. значительно возросла роль региональных властей в социально-экономическом управлении региона. Для определения объективной и точной картины состояния региона, с целью принятия дальнейшего решения о распределении ресурсов, применении методов воздействия, оценки



стратегических условий при учете существующих ограничений и перспектив дальнейшего совершенствования, необходимо проводить анализ социально-экономического развития региона.

Цель анализа социально-экономического развития региона является выявление диспропорций и неиспользуемых возможностей экономического роста для последующего обоснования вариантов стратегии социально-экономического развития региона.

Анализ социально-экономического развития нацелен на решение следующих задач:

1. Оценка состояния природно-ресурсного потенциала региона.
2. Выявление причин ухудшения состояния окружающей среды.
3. Изучение особенностей, как динамики населения, так и его половозрастной структуры, а также причины основных миграционных потоков.
4. Оценка использования трудовых ресурсов по основным отраслям экономики региона.
5. Выяснение общих и особенных причин безработицы региона.
6. Оценка уровня и качества жизни населения, обеспеченность населения основными объектами социальной инфраструктуры.
7. Оценка достигнутого уровня экономического развития региона, его промышленности, сельского хозяйства, производственной инфраструктуры в целях составления стратегии дальнейшего функционирования региональной экономики в условиях рынка.
8. Оценка межрегиональных экономических связей.
9. Выявление потенциальных экспортных резервов производства.
10. Оценка финансового положения территорий, имеющейся у региона части доходов регионального бюджета, расходование денег из регионального бюджета [1].

Для проведения такого анализа необходимо определить набор инструментов, которые позволят решить поставленные задачи и достичь указанной цели.

Согласно толковому словарю Ефремовой, инструментарий – это набор каких-либо инструментов, совокупность средств, применяемых для достижения или осуществления чего-либо [2].

При выборе инструментария для анализа необходимо учесть степень точности и достоверности данных, наглядности получаемых отчетов и возможности проведения в дальнейшем сравнения и анализа данных.

Кроме того, необходимо учитывать следующие принципы:

- системность – предполагает, что все изучаемые явления и показатели, рассматриваются при проведении оценки как единой изучаемой системы, являясь при этом элементом более крупной системы;
- комплексность – обуславливает учет всех сторон и всех составляющих изучаемых объектов в их взаимосвязи;
- принцип научности – данный принцип предусматривает проведение процедуры оценки социально-экономической эффективности в регионе с помощью научно-обоснованных и апробированных методик оценки;
- принцип оперативности заключается в обеспечении, свежей и актуальной информации об изучаемых процессах и явлениях;
- принцип обозримости предусматривает наличие набора определенных показателей, оптимальных для рассмотрения объекта исследования.

Как правило, одним из важнейших и традиционных информационных источников данных является структура государственной статистики РФ. Но в настоящее время механизм сбора таких статистических данных недостаточно настроен на системное описание экономики региона и на

предоставление национальной экономики как системы взаимодействующих региональных экономик, а больше на централизованное представление [3].

Инструментарий анализа социально-экономического развития региона включает все средства, используемые в экономической политике: налоговая, бюджетная, ценовая, кредитно-денежная, социальная виды политики, а также нормативно-правовое обеспечение, социальную обеспеченность и другие факторы, особенность его состоит в том, что он применяется для разрешения региональных проблем.

Фискальные инструменты являются сегодня одними из основных инструментов регулирования на региональном уровне. Параметры фискальной экономической политики, задаваемые на уровне национальной экономики, позволяют регулировать спрос для экономики в целом, однако они оказывают различное влияние на разные регионы, в этой связи и возникает необходимость в региональной дифференциации экономической политики.

Дифференциация фискальной политики осуществляется по следующим направлениям:

- региональная дифференциация налоговых ставок;
- региональная дифференциация государственных расходов, касающихся как государственных закупок, так и социальных трансфертов [5].

Сложившаяся на сегодня практика сбора информации о состоянии экономики региона включает следующие средства и источники:

- статистическая информация органов государственной статистики (ежегодный статистический сборник и оперативная информация);
- сведения размещенных на официальных сайтах различных министерств, ведомств, территориальных администраций;
- данные компаний, публикуемые ими на официальных сайтах согласно законодательству РФ или по собственной инициативе;
- результаты социологических опросов, анализов независимых институтов и научных исследований.

Существует множество классификаций, используемых для систематизации инструментов региональной экономической политики, Н.Н. Михеева в своей монографии «Региональная экономика и управление» выделяет две группы:

- средства макроэкономической политики;
- средства микроэкономической политики.

Средства макроэкономической политики включают в себя налоговую, бюджетную, ценовую, кредитно-денежную, социальную, торговую и другие виды экономической политики, они используются, как правило, на национальном уровне для проведения политики центральных органов власти по отношению к регионам.

Меры макроэкономической политики могут быть реализованы двояким образом: либо частичный контроль над теми или иными инструментами региональной политики передается на уровень отдельных регионов, либо он сосредотачивается в руках центральной власти.

В первом случае отдельные регионы могут использовать указанные инструменты по своему усмотрению, тогда параметры экономического развития, регулируемые на основе тех или иных инструментов, оказываются в руках у региональных властей.

Средства микроэкономической политики, используемые при проведении региональной политики, определяются в зависимости от выбора объекта воздействия: труд или капитал, и выбора направлений воздействия: внутренняя

или внешняя перестройка условий деятельности. Так, к политике воздействия на труд можно отнести: переориентацию труда на месте, пространственное перемещение, повышение эффективности рынков труда. К политике воздействия на капитал: налоги и субсидии, повышение эффективности рынка капиталов, повышение эффективности управления фирмами и административный контроль над деятельностью предприятий [4].

Очевидно, что тщательно выбранный инструментарий для анализа социально-экономического развития позволит федеральным и региональным органам управления выявить проблемы и преимущества данного региона, оценить тенденции развития, а также оказать воздействие на социально-экономические процессы с целью достижения оптимальных результатов.

**Список литературы**

1. Анализ социально-экономического развития регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://textb.net/62/20.html>
2. Инструментарий // Энциклопедии & Словари [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://enc-dic.com/sociology/Instrumentarij-2856.html>
3. Региональная экономика / В.И. Гришин. – М.: ГОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2010. – 376 с.
4. Михеева Н.Н. Региональная экономика и управление: Учебное пособие для вузов. – Хабаровск: Изд-во РИОТИП, 2000. – С. 315.
5. Инструменты региональной экономической политики (на примере регионов Севера) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=120422>

**Ломова Людмила Александровна**

канд. геогр. наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»  
г. Курск, Курская область

## РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В ЧЕХИИ КАК НАИБОЛЕЕ ПРИБЫЛЬНОГО СЕКТОРА ЧЕШСКОЙ ЭКОНОМИКИ

**Аннотация:** в данной статье автором представлены различные виды туризма в Чехии, а также значение международного туризма в Чешской Республике.

**Ключевые слова:** туризм, туристы, индустрия гостеприимства.

Туризм – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей мировой экономики. Он играет значительную роль в валютных поступлениях в страну, формировании ее валового национального дохода и обеспечении занятости ее населения. Увеличение потока туристов оказывает существенное влияние на развитие таких отраслей хозяйства страны, как индустрия гостеприимства, общественное питание, транспорт, отдельные отрасли сельского хозяйства, строительства и промышленности. В свою очередь развитие туризма зависит от ряда факторов: природно-географических, социально-демографических, культурно-исторических, экономических, политико-правовых и других.

В целом, международный туризм является одним из наиболее прибыльных секторов чешской экономики, а торговля туристскими услугами уже на протяжении нескольких лет имеет положительное сальдо.

Туризм в Чехии – одна из основных отраслей экономики Чехии. Чехия, как страна, богатая историческими и природными достопримечательностями и известная своей кухней и естественными курортами, привлекает туристов из многих стран мира.

В Чехии можно выделить следующие виды туризма:

1. Рекреационный – туризм, целями которого являются отдых, лечение или спорт.
2. Лечебно-оздоровительный – курортный.
3. Экскурсионный – посещение достопримечательностей.
4. Познавательный – исторические места, замки.
5. Деловой – проведение конференций.
6. Спортивный – горнолыжный, конный, пеший, велоспорт.
7. Образовательный – обучение в вузе.
8. Экологический – посещение заповедников, пляжный туризм.
9. Событийный – проведение свадеб, праздники, фестивали.
10. Экстремальный – сплав по рекам.
11. Семейный туризм.

Кроме того Чехия славится своим историческим прошлым: старинные замки, исторические города, сохранившиеся благодаря бережному отношению к памятникам архитектуры. Таким образом, можно с уверенностью сказать, что эта страна очень перспективна в плане ведения туристической деятельности и обладает огромным потенциалом для дальнейшего развития туризма. Природа Чехии очень красива, здесь есть все, что может заинтересовать туриста. Туриндустрия данной страны дает прекрасную возможность ознакомиться с ее культурными и историческими достопримечательностями, многие из которых сохранились в первозданном виде. Только замков, градов и крепостей на территории этого небольшого государства более тысячи.

Чехия возглавляет список европейских стран по туристским прибытиям на санаторно-курортное лечение. Самой крупной чешской здравницей являются Карловы Вары. В последнее время в Чехии предпринимаются меры по более активному продвижению здравниц на европейском рынке лечебно-оздоровительного туризма. Курорты открывают камерные театральные сцены, галереи и выставочные залы, танцевальные кафе, игорные заведения, ночные клубы.

Чехия – страна небольшая, но уникальная во многих отношениях. И эта уникальность определяется не только бурным историческим прошлым, но и природными особенностями.

Прага на сегодняшний день стала одним из самых посещаемых городов мира, что, наверное, связано с неповторимой чешской гостеприимностью и самобытной культурой.

Чешская Республика является идеальной страной для активного отпуска, во время которого можно не только отлично расслабиться, но и улучшить свою физическую форму. Привлекательной стороной зимнего отдыха в Чехии считается богатая экскурсионная программа, и, прежде всего, возможность посетить Прагу, где в зимний период предлагается не очень дорогое размещение.

Прага является традиционным европейским культурным центром, местом проведения многих известных мероприятий мирового значения (международные музыкальные фестивали «Пражская весна» и «Пражская осень», Пражский международный фестиваль органной музыки, Пражский писательский форум, Международный фестиваль документального кино о правах человека «Один мир», Пражский фестиваль экспериментального искусства, Всемирный фестиваль цыганского искусства и другие).

Из всего вышесказанного можно сделать простой и вполне очевидный вывод о том, что Чехия является отличным для отдыха местом.

Отдых в Чехии обрёл большую популярность среди российских туристов, выбирающих удобство и комфорт. В Чехии есть достаточное количество отелей, расположенных в самых живописных местах. Выбрав отдых и туры в Чехии словно попадешь в сказку. Ведь Чехия – это сказка, которую невозможно забыть.

**Список литературы**

1. Азар В.И. Экономика туристского рынка [Текст]: Учебник / В.И. Азар, С.Ю. Туманов. – М., 2008. – 345 с.
2. Александрова А.Ю. Международный туризм [Текст]: Учеб. пособие для вузов / А.Ю. Александрова. – М., 2011. – 278 с.
3. Квартальнов В.А. Туризм [Текст]: Учебник / В.А. Квартальнов. – М., 2012.

**Филиппов Дмитрий Валериевич**

студент

Финансово-экономический институт  
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный  
университет им. М.К. Аммосова»  
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

**Егоров Ньургун Анатольевич**

студент

Финансово-экономический институт  
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный  
университет им. М.К. Аммосова»  
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

**Сибилева Елена Валерьевна**

канд. экон. наук, доцент

ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный  
университет им. М.К. Аммосова»  
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

## **ПРОБЛЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)**

**Аннотация:** в статье рассматривается нефтегазовая промышленность Республики Саха (Якутия). Представлены данные добычи нефти за последние годы и прогнозируемые в будущем. Определены направления развития нефтегазового комплекса.

**Ключевые слова:** нефть, газ, добыча, ВСТО, Республика Саха (Якутия).

Республика Саха (Якутия) относится к числу важнейших нефтегазовых регионов РФ. Нефтегазовая промышленность является системообразующей для ее экономики, основой промышленности и экономического роста.

На территории Республики Саха (Якутия) к настоящему времени открыто 34 месторождения нефти и газа. По итогам 2014 года объем добычи нефтяного сырья в регионе составил 8901,2 тыс. тонн, превысив уровень предыдущего года на 17,9%.

Крупнейшими нефтяными месторождениями Якутии являются: Талаканское, Чаяндинское, Таас-Юряхское, Верхнечонское, Вакунайское, Среднеботуобинское нефтегазоконденсатное.

Практически весь объем добычи нефтяного сырья в Республике Саха (Якутия) обеспечивается ОАО «Сургутнефтегаз» (87,8% региональной добычи по итогам 2014 года).

По прогнозам специалистов, объемы добычи нефти в Якутии в 2018 году увеличатся на 20,4% по сравнению с 2014 годом и составят 10,4 млн тонн.

Основные перспективы наращивания добычи нефти в Якутии связаны с месторождениями «Сургутнефтегаза» и «Таас – Юрях Нефтегазодобыча» (дочерняя компания «Роснефти»).

Добыча нефти в Якутии занимает 35% от добычи всех полезных ископаемых. В 2015 году индекс промышленного производства республики оценивается в 104,8% к 2014 году. В 2018 году индекс промышленности составит 109,9% к 2014 году.

Таблица 1

Добыча нефти в Республике Саха (Якутия) за 2008–2018 гг., тыс. тонн

год	всего	по месторождениям								
		Талаканское НГКМ	Преляхское НГКМ	Центр. блок Среднеботуобинского НГКМ	Алинское ГНМ	Северо-Талаканское НМ	Восточно-Алинское НМ	Восточный блок Талаканского НГКМ	Чаянданское НГКМ	Южно-Талаканское НГКМ
2008 г.	674,6	597,7	66,3	10,7	-	-	-	-	-	-
2009 г.	1 854,9	1 737,3	83,2	10,8	23,6	-	-	-	-	-
2010 г.	3 426,2	3 221,6	99,8	7,9	96,8	-	-	-	-	-
2011 г.	5 514,2	5 270,7	112,7	16,7	113,1	1,0	-	-	-	-
2012 г.	6 713,7	6 181,0	95,9	19,6	168,4	241,3	7,4	-	-	-
2013 г.	7 552,3	5 960,5	105,4	228,9	254,3	871,4	43,7	88,0	-	-
2014 г. план	8 901,2	5 770,3	101,2	1 100	273,2	1 400,5	70	186	-	-
2015 г. прогноз	10 242	6 878	100	1 659	453	764	181	175	32	-
2016 г. прогноз	13 043	6 989	100	4 000	530	764	274	277	52	57
2017 г. прогноз	14 675	6 834	100	5 372	578	764	335	368	140	175
2018 г. прогноз	14 837	6 405	100	5 675	585	764	372	465	134	305

Республика Саха (Якутия) является одним из немногих регионов России, где, при наличии большой, подготовленной сырьевой базы, до недавних пор не реализовывались крупные проекты. Причин тому много. В числе основных – практически полное отсутствие хозяйственной и транспортной инфраструктуры в районах размещения выявленных месторождений, территориальная удаленность южных регионов республики, где сосредоточены все разведанные запасы нефти и более половины запасов природного газа, от действующих магистральных нефте- и газопроводных систем и мощностей по переработке нефти. Вместе с тем, совершенно очевидно, что именно развитие нефтегазового комплекса (НГК) в ближайшие годы должно стать необходимым условием дальнейшего развития экономики республики. НГК республики должен стать основным, вместе с алмазно-бриллиантовым комплексом, локомотивом развития экономики республики.

В условиях мирового экономического и финансового кризиса, Правительством РФ предпринимаются системные меры по оздоровлению финансовой сферы и реального сектора. Речь идет не только о точечных мерах господдержки ряда крупнейших бюджетоформирующих компаний, но и модернизации российской инфраструктуры, включающей и строительство трубопроводных систем. Государство, как можно видеть из ряда

кредитов, предоставленных некоторым крупнейшим компаниям, намерено усилить роль государства в стратегически важных отраслях.

К числу таких стратегически важных отраслей относятся нефтяная и газовая. Одной из важнейших составляющих частей Энергетической стратегии РФ до 2030 г. является формирование нефтегазового комплекса Восточной Сибири и Дальнего Востока. Строительство ВСТО, принятие Восточной газовой программы, предусматривающей формирование мощного газохимического производства – масштабные проекты, реализация которых имеет стратегическое значение для России на восточном фланге взаимодействия с глобальной экономической системой.

ВСТО призван диверсифицировать поставки российской нефти и открыть для страны новый перспективный рынок сбыта – рынок Азиатско-Тихоокеанского региона, потребности которого в нефти непрерывно возрастают. В период реализации ВСТО у России сложились доброжелательные и коммерчески выгодные отношения с Китаем, на потребление которого в значительной степени ориентирован проект. Не менее важная цель проекта – освоение Восточной Сибири и Дальнего Востока, развитие нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности в этих регионах.

Трасса линейной части первой очереди Восточного нефтепровода проходит по маршруту Тайшет (Иркутская область) – Усть-Кут (Иркутская область) – Ленск (Якутия) – Алдан (Якутия) – Сковородино (Амурская область). Конечная точка нефтепровода – спецморнефтепорт «Козьмино» (Приморский край). Протяженность линейной части 2694 км, мощность – 30 млн тонн нефти в год. По территории Иркутской области проходит 984 км трассы, Якутии – 1458 км, Амурской области – 252 км. От Сковородино нефть железнодорожными составами весом от 4,5 до 4,8 тыс. тонн будет направляться к Тихому океану. Объемы перевалки достигнут 15 млн тонн в год. Еще 15 млн тонн будет поставаться в Китай по строящемуся ответвлению от ВСТО в районе Сковородино. В рамках ВСТО-1 построено семь нефтеперекачивающих станций (НПС).

Для реализации такого крупномасштабного проекта выделено свыше 360 млрд рублей на саму систему и еще плюс 60 млрд рублей на порт «Козьмино».

На период до 2030 г. первоочередные задачи развития нефтегазового комплекса Республики состоят в: дальнейшем наращивании сырьевой базы нефти – и газодобычи; организации широкомасштабной добычи нефти на базе Талаканского, Среднеботуобинского, Таас-Юряхского и других месторождений; освоении Чаяндинского нефтегазового комплекса в сроки, обозначенные в последней редакции «Энергетической стратегии до 2030 г.»; в увеличении мощностей добычи и транспорта природного газа Средневилюйского, Среднеботуобинского, Среднетонгского и других газовых комплексов для обеспечения устойчивого газоснабжения республики; в создании на территории республики мощностей по переработке нефти и природного газа, как с целью удовлетворения внутренних потребностей, так и для экспорта продуктов переработки за пределы республики.

#### *Список литературы*

1. Перспективы социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) в XXI веке: Сборник материалов V и VI Республиканских научно-практических конференций студентов, аспирантов, молодых ученых и специалистов Республики Саха (Якутия), Якутск, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, 21–22 марта 2012 г., 4 апреля 2013 г. / Под ред. проф. А.А. Пахомова. – Киров: МЦНИП, 2013. – 168 с.

2. Официальный информационный портал Республики Саха (Якутия) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sakha.gov.ru/>

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

*Гавловский Роман Станиславович*

руководитель отдела  
организационного развития

ГК НК «Северо-Запад»

аспирант

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный  
торгово-экономический университет»

г. Санкт-Петербург

### ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЦЕССНО- ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РФ

*Аннотация:* статья посвящена проблемам внедрения процессного подхода к управлению компаниями в секторе малого и среднего бизнеса РФ. Представлены критерии, оценивающие готовность организации к процессно-ориентированному менеджменту, главная цель которого – своевременно реагировать на запросы внешнего окружения.

*Ключевые слова:* проблемы, внедрение процессного управления, критические факторы, успех.

#### *Введение*

Текущее состояние российской экономики как никогда ранее требует от бизнеса оперативной адаптации к постоянным изменениям, диктуемыми внешним окружением. Соответственно переход от строго вертикального управления к горизонтальному уже не является некой данью «западной» моде, например, повальная сертификация системы менеджмента качества, а скорее это становится вопросом выживаемости в текущих условиях. С переходом страны к стратегии «импортозамещения» вопрос конкурентоспособности толкает бизнес в сторону колоссальных организационных преобразований. Д. Уэлч в свое время сказал истину чрезвычайно актуальную сегодняшним тенденциям «если вы не захотите проводить изменения, я гарантирую, что найдется кто-то, кто сделает это за вас». Большинство представителей малого и среднего бизнеса понимают и принимают данные реалии, то есть вопрос «что делать?» уходит на второй план. Свою актуальность набирает вопрос «как делать?», а вернее «как делать правильно?», то есть вопрос качества процесса. Вот здесь и таится основная проблема. С одной стороны, сегодня компании достаточно осведомлены о подходе к менеджменту, ориентированном на качество процессов, с другой стороны существует перечень конфликтов при попытке реализации проектов, направленных на переустройство системы управления. Они связаны с неизбежными метаморфозами внутренней среды организаций, исторически сложившимися корпоративными привычками, образом мышления сотрудников и топ-менеджеров, другими причинами.

Рассмотрим проблемы внедрения процессного подхода к управлению в организациях малого и среднего бизнеса в РФ более подробно.



*Проблемы внедрения процессного управления на российских предприятиях*

Изучение открытых источников, а также практическое исследование группы компаний «Цифрал-Сервис» и группы компаний «НК Северо-Запад», относительно темы внедрения процессного управления, позволяет выделить некий комплекс проблемных зон, характерных для российских предприятий малого и среднего бизнеса РФ. Структурированная информация представлена в таблице 1.

Таблица 1

Проблемы внедрения процессного подхода

<i>Наименование проблемы</i>	<i>Описание проблемы</i>
Непонимание менеджментом необходимости внедрения процессного подхода как идеологии	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие понимания о необходимости, в-первую очередь, изменения корпоративной культуры, ориентированной на качество процессов</li> <li>2. Незрелость институтов «лидерства»</li> <li>3. Недостаточное вовлечение большей части сотрудников в проект</li> </ol>
Проблемы, связанные с неготовностью к серьезным изменениям	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Ожидание топ менеджмента быстрых и значимых результатов при минимальных организационных изменениях</li> <li>5. Страх топ менеджмента к значительным организационным изменениям</li> </ol>
Проблемы методического характера	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие методических разработок перехода к процессному управлению</li> <li>2. Отсутствие внутренних стандартов на описание и регламентацию бизнес-процессов</li> <li>3. Сложность выбора эффективных методик и инструментов совершенствования бизнес-процессов</li> <li>4. Отсутствие в организации методических разработок управления качеством на основе ISO9000:2000</li> <li>5. Отсутствие методик применения инструментов моделирования бизнес-процессов</li> </ol>
Неподготовленность структуры управления предприятием	<p>Несмотря на коренные изменения на рынке, структура управления предприятиями, в особенности, крупными, остается неизменной. Это означает, что изделия создаются не под конкретных потребителей, а, как и прежде, «выбрасываются» на рынок. Структура организации перегружена подразделениями, функции которых давно можно передать сторонним компаниям, тем самым уменьшив свои накладные расходы. Если предприятие не склонно применять процессный подход в полной мере в силу психологической неготовности руководства к нововведениям или финансовых затруднений, его внедрение может нанести ощутимый вред [1, с. 17]</p>
Столкновение интересов	<p>Данная проблема связана с «прозрачностью» процессного управления. Процессное управление нельзя осуществить без достоверного документирования процессов и деятельности в целом, включая стратегическое определение целей. Однако не всегда организации готовы представить достоверное описание своей системы процессов. Нельзя сказать, что это сугубо российская специфика, но в России она проявляется в большей степени</p>

Недостаточность личного участия топ менеджмента, нехватка ресурсов	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие необходимого временного участия топ-менеджмента в реализации проекта преобразований</li> <li>2. Быстрое «угасание» энтузиазма со стороны собственников/высших менеджеров компаний</li> </ol>
Попытка охватить все процессы сразу	При внедрении процессного управления предприятие пытается начать описывать все существующие в организации процессы. Однако при этом организация зачастую сталкивается с нехваткой ресурсов и сложностью управления таким масштабным проектом. При постановке процессного управления важно быстро пройти весь цикл от описания процесса до сбора конкретной информации о его исполнении и эффективности
Проблемы, связанные с неадекватной системой показателей	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствует рациональная система контроля исполнения бизнес-процессов</li> <li>2. Наличие противоречивости (достижение одного из них исключает достижение другого)</li> <li>3. Отсутствие ориентации показателей на достижение стратегических целей компании [3, с. 54]</li> </ol>
Сопrotивление со стороны персонала	Практика внедрения процессного подхода на российских предприятиях показывает, что при этом руководство сталкивается с такой серьезной проблемой как сопротивление изменениям со стороны персонала. Любые действия, связанные с реализацией процессно-ориентированного управления, рассматриваются сотрудниками как «дополнительные», добавленные к основной деятельности

*Критические факторы успеха реализации проектов по переходу к процессному управлению*

Рассмотренные ранее причины конфликтов на пути реализации проектов по переходу к процессному управлению по сути своей являются типовыми для различных организаций. Формализованные и структурированные методы предотвращения типовых причин образуют факторы успеха, соблюдение которых является важным для эффективной реализации проектов организационных преобразований.

Можно выделить следующие критические факторы успеха:

- вовлечение топ-менеджмента и персонала;
- формулирование стратегии;
- расстановка приоритетов на основе принципа Парето;
- разработка и использование ключевых показателей предприятия;
- планирование и управление проектом;
- управление изменениями.

*Первый фактор успеха* связан с обязательным вовлечением топ-менеджмента и ключевых сотрудников в проекты преобразований. Вовлечение персонала необходимо по причине того, что именно сотрудники участвуют в исполнении бизнес-процессов, именно они должны будут в будущем активно почувствовать в их изменении, оптимизации, реинжиниринге. Вовлечение руководства необходимо, так как именно оно является гарантом качественного выполнения факторов успеха, связанных с разработкой стратегией и тактикой организационных перемен, ключевых показателей, расстановкой приоритетов, координацией всего проекта при его реализации.

*Второй фактор успеха* состоит в разработке стратегии развития организации. Следует понимать, что процессный подход – это система бизнес-процессов организации, которые наилучшим образом поддерживают дости-

жение стратегии. Без нее проект преобразований теряет смысл, поэтому руководство должно разработать, формализовать и довести до его участников стратегию развития предприятия на ближайшие несколько лет.

*Третий фактор успеха* – это расстановка приоритетов на основе принципа Парето, который говорит о том, что малое определяет многое. Его нужно применять регулярно в ходе реализации проекта.

Во-первых, при разработке стратегии развития должны быть разработаны стратегические приоритеты. Нужно помнить, что невозможно построить бизнес-процесс, полностью удовлетворяющий всем стратегическим целям.

Далее принцип применяется для выбора ключевых показателей процессов. Затем – для выбора основных причин, наиболее влияющих на неоптимальность выбранного показателя.

При управлении изменениями также нужно расставлять приоритеты при выборе значимых сил сопротивления, над которыми будет вестись работа по их уменьшению.

*Четвертый фактор успеха* заключается в разработке и использовании ключевых показателей, которые измеряют стратегические цели. Часто про них забывают и проектируют процессную модель организации без их рассмотрения.

Например, в некоторых российских организациях от внутренних специалистов, занимающихся процессным управлением, консультантам приходилось слышать, что процессное управление – это управление процессами через их описание и регламентацию. А ключевые показатели, по их мнению, относятся к другому виду управления – управлению по целям. Некоторые из них еще добавляют, что эти два вида управления взаимоиключаемы и на определенной фазе жизненного цикла предприятия должен использоваться только один из них.

Именно по этой причине в этих компаниях проекты по переходу к процессному управлению далеки от совершенства. Для того чтобы не повторять их неудачный опыт и добиться наибольшего успеха нужно сначала разработать ключевые показатели предприятия. После этого на их основе, путем их детализации нужно разработать операционные показатели и связать их с бизнес-процессами. В дальнейшем все предложения по оптимизации либо реинжинирингу деятельности предприятия должно рассматриваться через призму ключевых показателей [2, с. 379].

*Пятый фактор успеха* – планирование и управление проектом преобразований. При подготовке проекта необходимо учитывать следующие этапы:

- формирование команды управления и координационной рабочей группы проекта;
- обучение персонала и техническое обеспечение проекта;
- определение проблемных зон в деятельности организации и их ранжирование;
- формирование процессных групп по выбранным бизнес-процессам;
- разработка планов по описанию бизнес-процессов и оргструктуры;
- описание бизнес-процессов и проектирование оргструктуры;
- разработка процессных регламентов;
- внедрение новых схем деятельности и их опытная эксплуатация.

*Шестой фактор успеха* связан с управлением изменений. В ходе проектов по переходу к процессному управлению возникают сопротивления. Носителями сопротивлений изменениям, также, как и носителями изменений, являются люди. Люди не боятся изменений, они боятся быть измененными. Лучшее время для преодоления сопротивлений изменениям – это период до их возникновения.

Уменьшение сопротивлений происходит с помощью применения технологий управления изменениями, которые включают следующие процедуры:

- выявление сил сопротивлений и их источников;
- оценка сил сопротивлений;
- анализ сил сопротивлений;

- планирование мероприятий по уменьшению сопротивлений и их последствий;
- выполнение мероприятий по уменьшению сопротивлений до возможного минимума;
- контроль и оценка выполнения мероприятий по уменьшению сопротивлений;
- обработка и накопление информации по управлению изменениями.

#### *Заключение*

Выгоды от применения процессно-ориентированного подхода к управлению организаций малого и среднего бизнеса в РФ очевидны и не требуют предоставления доказательств. Но вопрос внедрения подхода до сих пор активно обсуждается как в деловом, так и в научном мире.

Полноценное внедрение процессного подхода невозможно без прямого участия топ-менеджмента, без кардинальных изменений корпоративной культуры организации.

В статье был рассмотрен необходимый минимум действий, направленный на значительное сокращение типовых проблем связанных с проектом перемен. Как выяснилось, большинство конфликтов необходимо планировать до начала проекта. Более того, перечень типовых причин неудач внедрения процессного подхода, сформулированный в критические факторы успеха может служить своего рода инструментом оценки готовности организации к началу организационных преобразований. Это поможет организациям определить слабые места, что позволит минимизировать как финансовые, так и структурные риски и адресно направить ресурсы для подготовки к переменам.

#### *Список литературы*

1. Ефимов В.В. Размышления о процессном подходе // Методы менеджмента качества. – 2004. – №11. – С. 17.
2. Ковалев С.С. Бизнес-процессы и организационная структура. – 2012. – С. 379.
3. Репин В.В. Бизнес-процессы компании. Построение, анализ, регламентация. – 2007. – С. 54.

*Полухина Диана Геннадьевна*

бухгалтер

ООО «ФПБ «Белый Кит»

г. Москва

## **ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ: НЕОБХОДИМА ЛИ ОНА?**

***Аннотация:** в представленной статье автором поднимаются вопросы мер поддержки малого (малого и среднего) бизнеса, рассматриваются причины существования таких мер и оценивается необходимость их наличия. Для написания данной работы были исследованы статистика, эмпирические работы и статьи как отечественных, так и зарубежных авторов. В последней части работы сделан вывод о необходимости некоторых мер поддержки в отношении малого бизнеса.*

***Ключевые слова:** малый бизнес, экономика, налогообложение, политика, малое предпринимательство, меры поддержки, барьеры входа.*

Роль малого бизнеса все чаще является предметом для обсуждения на многих форумах и конференциях. Инновационная функция малого бизнеса становится заметнее, поскольку с открытием новых предприятий появляются и новые технологии (часто такие предприятия на начальных эта-

пах являются малыми), а также растет конкуренция и улучшается социальная атмосфера в обществе. На данный момент в России вклад малого бизнеса в экономику страны едва переходит порог 20% в ВВП, в то время как в Евросоюзе данный показатель достигает 50%. Это не значит, что российское правительство должно ставить перед собой цель по достижению таких же показателей, но тем не менее, нужно обратить внимание на данный факт при определении политики в отношении малого предпринимательства.

Прежде определим, что конкретно понимается под «поддержкой» малого бизнеса, какие ее виды предлагаются в современных экономических условиях в России и за рубежом, и действительно ли она необходима?

Первым поставленным вопросом является определение поддержки так таковой. Совершенно точно, что такие «спасательные» меры помогают организациям и ИП (индивидуальным предпринимателям) скорректировать сложности, с которыми они сталкиваются в ходе своей деятельности. Такими «проблемами» могут являться: провалы рынка, финансирование и кредитование предприятий, более высокие издержки соблюдения налогового законодательства (compliance costs), «барьеры входа» на рынок и экономические колебания.

Существование провалов рынка объясняется, например, наличием неполной информации на рынке, а также доступностью этой информации для малого бизнеса по сравнению с крупным. Более того, получение информации, даже общедоступной и бесплатной, или почти бесплатной, в любом случае сопряжено с издержками для того, кто ее ищет, причем издержки в большинстве случаев являются фиксированными, что говорит о том, что для малого бизнеса они существеннее.

А при коррумпированности органов государственной власти, информация может быть получена значительно быстрее крупным бизнесом за небольшие суммы, точнее, относительно небольшие суммы для крупного бизнеса и довольно существенные – для малого.

Финансирование и кредитование представляют собой немалую проблему для малого и среднего предпринимательства. Как правило, все задействованные в деятельности средства – это вложения собственников/владельцев бизнеса, поскольку кредиты им труднодоступны. С точки зрения инвестиционной привлекательности – инвесторы зачастую неохотно делают вложения в малый и средний бизнес, поскольку начинающие свою деятельность организации в большинстве своем не обладают высокой надежностью и добыча дополнительной информации о них влечет за собой дополнительные издержки для инвесторов.

Также малый бизнес имеет более высокие средние издержки соблюдения налогового законодательства (compliance costs) в процентах от годового оборота предприятия. Седрик Сенфорд (2007) в своем исследовании отметил, что такие издержки носят регрессивный характер, то есть их количество уменьшается по мере роста годового оборота предприятия, и чаще всего этот недостаток является причиной уклонений от налогообложения [1, с. 14–16].

В приведенной ниже таблице видно уменьшение издержек соблюдения налогового законодательства по мере роста годового оборота предприятия.

Таблица 1

Издержки исполнения налогового законодательства по видам налогов в % от оборота предприятия (УК, 1986–1987)

Размер предприятия	НДС, %	Подходный налог, %	Налог на доходы корпораций, %	Общая сумма налогов, %
Малое	1,48	1,39	0,79	3,66
Среднее	0,28	0,19	0,15	0,63
Крупное	0,05	0,08	0,04	0,17

Источник: «Designing a Tax System for Micro and Small Businesses» [1].

Например, аналогичные исследования были сделаны по данным по малым предприятиям в Новой Зеландии в 2006 году, где был показан сильно регрессивный характер таких издержек.

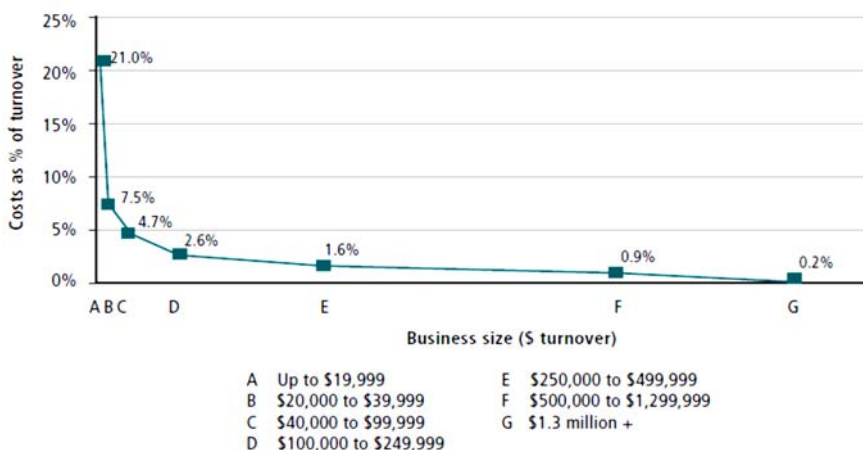


Рис. 1

Зависимость издержек соблюдения налогового законодательства от оборотов предприятия (По горизонтальной оси отмечается буквами (A, B, C и т.д.) обороты предприятия, по вертикальной – % издержек соблюдения налогового законодательства от оборотов предприятия) [1].

Барьеры входа особенно ощутимы для представителей малого и среднего бизнеса, так же как и экономические колебания. Все время изменяется состав и масштаб участников рынка. Новые независимые предприятия являются на начальном этапе малыми. Причем такие предприятия могут быть и в отраслях, где эффективный масштаб производства довольно велик. Снижение издержек новых предприятий на начальном этапе может приводить к снижению барьеров рынка и, следовательно, к уменьшению рыночной власти уже действующих предприятий, приближению к условиям совершенной конкуренции, то есть увеличению аллокационной эффективности. Но, тем не менее, коррекция издержек и помощь должны быть таковы, чтобы малые предприятия не оказались дестимулированными к расширению производства.

Перечисленные выше издержки показывают нам, что малый и средний бизнес сталкивается с теми проблемами, которые необходимо корректировать – будь то субсидия или пониженная ставка процента по кредитам. Использование конкретной меры зависит от страны, ее экономических и политических режимов. Исследование международного опыта по данному вопросу показало, что все чаще странами Еврорезоны используются неналоговые меры поддержки малого и среднего предпринимательства (например, гранты, субсидии в Германии). В России также малому бизнесу предоставляются гранты, субсидии, налоговые каникулы, льготное кредитование и имеется пять специальных режимов налогообложения, из которых чаще всего используются упрощенная система налогообложения, патентное налогообложение и единый налог на вмененный доход.

Важно отметить тот факт, что поддержка может дать результат, отличный от ожидаемого, поскольку большое количество поддерживаемых мер может дестимулировать малый бизнес к расширению, а крупный бизнес – к уклонению от налогообложения. Вопрос уклонения от налогообложения часто поднимается в данной теме и является основополагающим при определении политики налогообложения малого предпринимательства.

Поэтому необходимо сосредоточить свое внимание на «нейтральных» мерах поддержки, которые будут одинаково выгодны как для малого бизнеса, так и для государства. Поддержка должна быть предоставлена в том объеме, в каком она требуется, поскольку если необходимые меры и предоставленные не будут равны, это не даст желаемый результат: в первом случае, когда предоставленные меры больше это приведет к дестимуляции развития малого предпринимательства, во втором – к невыгодному ведению бизнеса и в последствии к разорению, особенно в современных экономических условиях.

*Список литературы*

1. Designing a Tax System for Micro and Small Businesses // The World Bank Group. – 2007. – С. 14–16.

*Полухина Диана Геннадьевна*  
бухгалтер  
ООО «ФПБ «Белый Кит»  
г. Москва

## АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

***Аннотация:** в данной работе поднимаются вопросы целей политики налогообложения малого предпринимательства. Автором исследованы международный опыт, эмпирические работы и статьи как отечественных, так и зарубежных авторов. В конце работы сделан вывод о достижениях перечисленных гипотетических целей в России.*

***Ключевые слова:** экономика, политика налогообложения, малое предпринимательство, специальные режимы налогообложения.*

На настоящий момент в России вклад малого бизнеса в ВВП едва превышает порог 20%, в то время как в Еврорезоне данный показатель достигает 50%. Однако это не значит, что государство должно ставить перед собой цель по достижению такого же показателя, но тем не менее, нужно

обратить внимание на данный факт при определении политики налогообложения в отношении малого предпринимательства. Также малый бизнес зачастую принимает участие в инновационном процессе, так как на рынке постоянно появляются новые предприятия, и нередко такие предприятия на начальных этапах являются малыми.

С появлением большого количества компаний, принадлежащих к категории малого предпринимательства, становится заметнее его социальная роль: увеличение конкуренции, создание рабочих мест, повышение самостоятельности и мобильности граждан, выравнивание доходов населения.

Целями любой политики налогообложения является увеличение доходов государственного бюджета наряду с сокращением уклонений от налогообложения.

Устанавливая особую политику в отношении малого предпринимательства, государство учитывает общие цели налогообложения, роль малого бизнеса в России и издержки, с которыми сталкивается малый бизнес в ходе своей деятельности.

Среди таких «издержек» выделяют проблемы финансирования и кредитования, провалы рынка, издержки, зависящие от масштаба деятельности, такие как издержки соблюдения налогового законодательства, а также барьеры входа на рынок и подверженность экономическим колебаниям.

Поэтому с целью коррекции таких издержек государство использует налоговые и неналоговые меры поддержки. Среди налоговых мер выделяют специальные режимы налогообложения (Россия, Испания), пониженные ставки процента (Испания, Франция, Индонезия), налоговые кредиты (Англия), минимальные налоги (Россия, США), ступенчатое налогообложение (Англия до 6 апреля 1999 года, США) и налоговые каникулы (в России с 2015 года, ранее – во Франции), тогда как неналоговыми мерами являются предоставление грантов и субсидий малым и средним предприятиям (Германия).

Анализируя политику налогообложения малого предпринимательства в России, следует отметить, что гипотетические цели (корректировка издержек, зависящих от масштабов деятельности, сокращение уклонений от налогообложения и снижение барьеров входа на рынок) слабо достигаются. Возможно, это происходит потому, что наличие большого количества мер порождает новые способы уклонений, и тогда возникает противоречие поставленным изначальным задачам политики. Российским законодательством предусмотрено пять специальных режимов: упрощенная система налогообложения, патентное и вмененное налогообложение, единый сельскохозяйственный налог и система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Исходя из международного опыта можно сделать следующий вывод: особые налоговые режимы часто не приводят к достижению целей налоговой политики. Большинство вмененных режимов, широко применяющихся до 2000-х годов, уже отменены, другие меры также встречаются все реже. И стоит отметить, что все чаще и чаще используются неналоговые меры, и достижение целей политики налогообложения с применением последних говорит о том, что такие меры выгодны и эффективны для экономики в целом.

В связи с вышесказанным, мы можем прийти к таким выводам, что: 1) наличие особых режимов не создает реального упрощения, и они очень сильно отклоняют от фактических результатов; 2) экономия на налогах присутствует (в большинстве случаев), но инвестиции могут существенно



дестимулироваться; 3) значительная экономия на налогах приводит к тому, что предприятиям невыгодно расширять масштабы своей деятельности.

Поэтому наличие пяти специальных режимов не приводит к достижению целей политики налогообложения в России. В первую очередь, желательно сократить количество особых режимов, возможно, даже не изменяя (или изменяя незначительно) ставку по налогу на прибыль и предложить больше неналоговых мер, которые будут корректировать те самые непропорциональные издержки, связанные с масштабом деятельности, способствовать снижению уклонений и достижению других целей политики налогообложения в отношении малого предпринимательства.

*Список литературы*

1. Налоговый Кодекс РФ. – 2015. – Ч. 2.
2. Baurer L.I. Tax Administrations and Small and Medium Enterprises (SMEs) in Developing Countries // World Bank Group. – 2005.
3. Worldwide Corporate Tax Guide // EY. – 2015.

**Харчева Виктория Сергеевна**

студентка

**Городецкая Ольга Юрьевна**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Финансовый университет  
при Правительстве РФ»

г. Москва

## **АНАЛИЗ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ СКЛАДСКОГО УЧЕТА**

***Аннотация:** в данной статье рассматриваются представленные на рынке программные продукты для ведения складского учета в малом бизнесе с помощью мобильного телефона.*

***Ключевые слова:** информационные технологии, складской учет, мобильные приложения.*

Складская логистика одна из важнейших частей оптимального управления бизнесом. Правильно разработанный логистический комплекс позволит минимизировать затраты на перепроизводство, излишнюю поставку продукции, избытка или недостатка товаров.

В настоящее время в России в области организации складского учета для малого бизнеса существует немало проблем:

- отказ от автоматизации складского учета;
- отсутствие ответственного лица за ведение учета;
- невозможность получения актуальных данных;
- отсутствие детализированной системы учета затрат на логистику;
- несоответствие товаров на складе спросу на рынке.

Эти проблемы подталкивают руководство к автоматизации складского учета. Одним из возможных и эффективных решений является ведение складского учета с помощью мобильного приложения. Так как в малом бизнесе руководитель, как правило, выполняет несколько функций, то данное приложение позволит ему оперативно получать информацию о состоянии запасов на собственных складах, для их пополнения.

В настоящее время разработчики предлагают различное мобильное программное обеспечение (ПО), для анализа были выбраны:

1. «Складской учет продукции» – Павлюков Дмитрий [1].
2. «Мой склад» – ООО «Логнекс» [2].
3. «Склад» – Щекуцкий Александр [3].
4. «Мобильный кладовщик» – Mobile-1с [4].
5. «Нано склад» – Erziman [5].

Для сравнения в качестве критериев были выбраны следующие параметры: функционал ПО, его доступность, взаимодействие с платформой «1С: Предприятие», операционная система, режимы работы, сканирование штрих-кода, предоставление отчета.

Все из представленных программ обладают обязательными (основными) функциями, которые необходимы для ведения складского учета:

- просмотр информации о товаре (название товара, цена, фактический остаток, зарезервированное количество);
- контрагенты;
- инвентаризация товаров;
- формирование отчета по остаткам на складе.

При выборе информационной системы для склада, один из важных критериев – это стоимость программного продукта. Высокая цена на программные продукты и их сопровождение, использующиеся в среднем и крупном бизнесе, заставляет малый бизнес вести учет вручную. Именно поэтому мобильные приложения с достаточно невысокой ценой могут стать выгодной альтернативой крупным информационным системам в данном сегменте.

На сегодняшний день система «1С: Бухгалтерия» используется для ведения бухгалтерского учета более чем на 60% предприятий в России. Именно поэтому интеграция мобильного приложения с платформой «1С: Предприятие», один из важных показателей. Программные продукты «Складской учет продукции» и «Мобильный кладовщик» разработаны на платформе «1С: Предприятие», система «Мой склад», имеет возможность настроить выгрузку данных в систему «1С: Бухгалтерия».

Один из наиболее важных параметров мобильного приложения – режим его работы. Выбирая между автономным и клиент-серверным приложением надо понимать, их достоинства и недостатки. Достоинства автономных приложений состоит в их независимости от доступа к сети Интернет, пользователь всегда может получить доступ к информации, т.к. она хранится на его мобильном устройстве. Но это является и его недостатком, работа с большим количеством информации на мобильном устройстве не всегда удобна, и приложение будет занимать много «места». Клиент-серверное приложение хранит все данные на сервере, это может быть программный продукт на компьютере или облачный сервер, это позволяет экономить память мобильного телефона, и работать с данными не только на телефоне, но и с помощью ПК. Оптимальным вариантом является приложение («Мобильный кладовщик» pro), совмещающие в себе два этих режима.

Возможность сканирования штрих-кода с помощью встроенной мобильной камеры или внешнего Bluetooth сканера позволяет решить проблему отсутствия номенклатурного кода товара. Это также экономит время приема и отпуска товара.

Автоматизированная система складского учета позволяет составлять отчеты, а также составить первичные документы за считанные минуты и выгрузить их в облачные сервисы (Dropbox, iCloud и т. д.).

Подводя итог, хотелось бы сказать, что все приложения имеют свои достоинства и недостатки, но вполне могут быть использованы для ведения складского учета в малом бизнесе, но приложения «Мобильный кладовщик» разработанный «Mobile-1с» и «Мой склад» компании «Логнекс» наиболее удобные и эффективные в использовании. Данные приложения помогут владельцам оперативно получать актуальные данные о своих складах и принимать оптимальные решения по их работе.

***Список литературы***

1. Складской учет продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://infostart.ru/public/347360/>
2. Мой склад [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.moysklad.ru/>
3. Склад [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://shekunsky.wix.com/warehouse>
4. Мобильный кладовщик [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mobile-1s.ru/programs/mobile-storekeeper/>
5. Нано склад [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://erziman.com/ru/nano-inventory>

## ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ

*Смирнова Анна Юрьевна*

канд. психол. наук, доцент  
ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный  
университет им. Н.Г. Чернышевского»  
г. Саратов, Саратовская область

### К ПРОБЛЕМЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ

*Аннотация:* в данной статье обсуждаются психологические последствия для работника и организации предпринимаемых организациями в ситуации санкционного давления изменений.

*Ключевые слова:* организационные изменения, развитие, производительность труда, лояльность персонала, субъективная незащищенность, сфера труда.

Санкционное давление, предпринятое зарубежными партнерами на нашу страну, существенно меняет условия ведения бизнеса для многих российских предприятий. Эти значительные изменения внешнеорганизационных условий, затрагивающее как макро-, так и микро-экономическую среду, еще более осложняют деятельность организаций в связи с прекращающейся с 2008 года чередой кризисов экономического развития, обусловленных колебанием курсов валют. В связи с чем все организации и в особенности, имеющие зарубежных партнеров, находятся в крайне неблагоприятной ситуации для ведения бизнеса и вынуждены изыскивать пути адаптации к новым экономическим условиям. Следует отметить, что эта вынужденная переориентация предприятий на развитие партнерства внутри страны, безусловно, обеспечит экономическую безопасность и конкурентоспособность нашей державы в долгосрочной перспективе, однако, в текущий момент, сопровождается негативными тенденциями на рынке труда, поскольку «ценой выживания» бизнес-структур часто становится сокращение персонала. На фоне громкой чреды банкротств и примеров кризисного состояния достаточно крупных предприятий, широко освещаемых в прессе, создаются условия для проявления крайне негативных психологических эффектов, затрагивающих как личность работника, так и, через изменение его отношения к труду, организацию. Одним из таких психологических эффектов является переживание работниками субъективной незащищенности в сфере труда.

Субъективная незащищенность в сфере труда (job insecurity) как психологическая категория исследуется с восьмидесятых годов двадцатого века, однако в нашей науке феномену до настоящего времени не уделяется достаточного внимания. Это особое эмоциональное состояние работника, вызванное интерпретации рабочей ситуации как угрожающей, вследствие субъективного восприятия действия объективного фактора-стрессора (угрозы потери работы) [1]. Следует отметить, что действие

угрозы увольнения определенным образом мотивирует работников к вложению больших усилий и более качественному выполнению работы а также в некоторой степени приобретению новых навыков с целью повышения своей ценности для работодателя [3], однако, в долгосрочной перспективе переживание работниками субъективной незащищенности в сфере труда характеризуется только отрицательными эффектами: формированием негативных установок к труду и организации, снижению лояльности и эмоциональной приверженности персонала к организации, снижению увлеченности персонала работой и производительности труда, эмоциональному дистанцированию от конечного результата работы, и, более того, возникновению психосоматических расстройств у персонала [2–4]. Переживание работниками субъективной незащищенности в сфере труда, как отмечают авторы, характеризуется большими деструктивными последствиями для здоровья и психологического благополучия работника, чем безработица [4]. В условиях широко освещаемых средствами массовой информации экономических проблем, обусловленных санкционным давлением, изменением валютного курса, и недостаточной информированности работника о ситуации дел в конкретном регионе или предприятии, реализующем проект организационных изменений, переживания субъективной незащищенности в сфере труда, основанное на эвристиках представленности, категоризации рабочей ситуации как содержащей угрозы увольнения или ухудшения условий труда, неизбежно затрагивает даже организации успешно преодолевающие кризисную ситуацию и характеризующиеся высокой социальной эффективностью, вместе с тем, вынужденные также ощущать на себе негативные последствия переживания, детерминированного в большей мере внешнеорганизационным контекстом и осуществляемым информационным воздействием, чем особенностями конкретной рабочей ситуации.

Таким образом, переживание субъективной незащищенности в сфере труда свойственно в период санкционного давления и нестабильного экономического развития всем работникам в большей или меньшей мере и лишь отчасти зависит от ситуации в конкретной организации, кроме того, реализация проектов организационных изменений делает эти переживания еще более выраженными, следовательно, их деструктивные, в том числе экономические, последствия еще более явными. Для организаций, стремящихся эффективно управлять издержками в современных непростых условиях, крайне важно реализовывать меры, направленные на профилактику отмеченных переживаний.

#### *Список литературы*

1. Смирнова А.Ю. Двухкомпонентная модель субъективной незащищенности в сфере труда в зарубежных исследованиях: психологическое содержание и диагностика феномена // Известия Саратовского университета. Новая серия (Серия Философия. Психология. Педагогика). – 2015. – Вып. 4. – С. 99–106.
2. Смирнова А.Ю. Управление увлеченностью персонала работой в процессе организационных изменений // APRIORI. Серия: Гуманитарные науки. – 2015. – №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://apriori-journal.ru/journal-gumanitarnie-nauki/last-number>
3. Staufenbiel T., Kenig C.J. A model for the effects of job insecurity on performance, turnover intention, and absenteeism / T. Staufenbiel, C.J. Kenig // Journal of Occupational and Organizational Psychology. – 2010. – №83. – P. 101–117.
4. De Witte H. Job insecurity: Review of the international literature on definitions, prevalence, antecedents and consequences // Journal of Industrial Psychology. – 2005. – №31 (4). – P. 1–6.

## ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

**Аммосов Константин Михайлович**

студент  
Финансово-экономический институт  
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный  
университет им. М.К. Аммосова»  
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

**Степанов Ян Ананьевич**

студент  
Финансово-экономический институт  
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный  
университет им. М.К. Аммосова»  
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

**Сибелева Елена Валерьевна**

канд. экон. наук, доцент  
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный  
университет им. М.К. Аммосова»  
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

### ПРОБЛЕМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОАО «ЯКУТСКАЯ ПТИЦЕФАБРИКА»

***Аннотация:** в статье рассматривается промышленное птицеводство на примере ОАО «Якутская птицефабрика» Республики Саха (Якутия). Представлены данные поголовья скота и птицы в хозяйствах всех категорий (голов) в РС (Я) и финансового состояния рассматриваемого предприятия. Определены направления развития ОАО «Якутская птицефабрика».*

***Ключевые слова:** промышленное птицеводство, ОАО «Якутская птицефабрика», антикризисное управление, санкции, Республика Саха (Якутия).*

Промышленное птицеводство – одна из немногих узкоспециализированных отраслей АПК. В целом, отрасль создается как комплексная интегрированная система, обеспечивающая все процессы: от воспроизводства птицы до производства готовой продукции и сбыта.

В Республике Саха (Якутия) развитию птицеводства уделяется серьезное внимание. Развитие птицеводства, как одной из отраслей животноводства, вошло в Государственную программу Республики Саха (Якутия) «Развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2012–2016 годы». Госпрограммой утверждены система работы, достигаемые объемы производства. Помимо этого, для систематизации работы птицеводства Президентом республики Е.А. Борисовым приняты распоряжения «О неотложных мерах по повышению эффективности работы птицеводства и производства зерна в Республике Саха (Якутия)» (№302-РП от 14 мая 2011 г.), и «О

мерах по повышению эффективности работы птицеводства и производства зерна в Республике Саха (Якутия)» (№862-р от 13 августа 2011 г.).

Первенство по производству яиц принадлежит ОАО «Якутская птицефабрика». Птицефабрика имеет полный технологический цикл производства, начиная от инкубации заканчивая цехом убоя птицы, реализацией яиц через собственную торговую сеть.

Стратегической целью ОАО «Якутская птицефабрика» является производство и продажа качественного и безопасного пищевого продукта, а также выход предприятия на ведущие позиции на рынке яйца и пищевого продукта из мяса кур в Республике Саха (Якутия) и в других регионах страны.

Собственная торговая сеть ОАО «Якутская птицефабрика» насчитывает 26 точек. В том числе 22 точек в г. Якутске, в Намце, Мохсогolloхе, Покровске.

Таблица 1

Поголовье скота и птицы в хозяйствах всех категории (голов) в РС(Я) на 2014–2015 гг.			
	На 1 сентября 2015 г.	На 1 сентября 2014 г.	На 1 сентября 2015 г. в % к 1 сентября 2014 г.
Крупный рогатый скот	247203	258578	95.6
из них коровы	82415	86604	95.2
Свиньи	23996	28342	84.7
Лошади	234961	227539	103.3
Олени	181792	196336	92.6
Птица	936635	714643	131.1
Перепела	1007	4320	23.3

Основной продукцией ОАО «Якутская птицефабрика» является куриное яйцо. Птицефабрика закупает племенное яйцо из племзавода «Свердловский» два раза в год. После инкубации принимаются суточные цыплята на выращивание (линейные формы). Через пять месяцев цыплята переводятся в группу кур-несушек родительского стада.

От кур-несушек родительского стада получают инкубационные яйца для формирования промышленного стада. Для этого яйца вновь инкубируются, суточные цыплята поступают на выращивание, через 5 месяцев переводятся в группу уже промышленного стада. Куры промстада содержатся в течение года и производят яйцо. Яйца сортируются и сдается на яйцесклад для реализации. По истечении 12 месяцев куры-несушки промышленного стада подлежат выбраковке, так как их содержание становится нерентабельным в связи со снижением яйценоскости. Так завершается один полный технологический цикл производства товарного яйца и затем все повторяется заново.

Финансовое состояние птицефабрики в течение 2014 года было нестабильным и сохраняется сегодня. Себестоимость выпускаемой продукции возросла в среднем на 20–25% из-за удорожания зерна более чем на 30%, а также роста тарифов на электричество и газ более чем на 10%; снизилась прибыль. Для сравнения: в 2010 году цена на пшеницу составляла 3 руб. 12 копеек за кг, а в последние четыре года она колеблется от 8,57 руб. до 14 руб. за кг в зависимости от объема урожая и региона поставщика.

Финансовая нестабильность на предприятиях в первую очередь связана с диспаритетом цен, когда опережающими темпами растут тарифы на энергоносители и цены на корма. Корма составляют примерно 70% в себестоимости производства мяса птицы, поэтому их резкое и непрекращающееся уже много лет удорожание крайне усугубляет экономическую ситуацию на предприятиях. Особенно если учесть, что при таких темпах роста цен на корма цены на яйцо и мясо птицы, как правило, повышаются с опозданием на 30–40 дней.

Птицеводам жизненно необходимо увеличение объемов господдержки из федерального бюджета на производство мяса птицы и яиц. Также целесообразно продлить Государственную программу Республики Саха (Якутия) «Развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» после 2016 года.

Несмотря на это, имеются положительные факторы, которые положительно влияют на развитие промышленного птицеводства. Сложившиеся санкции на импорт мяса курицы в Россию создал благоприятные условия для развития местного производства и для продвижения якутской продукции в другие регионы Российской Федерации.

### *Список литературы*

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://selen.ykt.ru/>
2. Официальный информационный портал Республики Саха (Якутия) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sakha.gov.ru/>
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sakha.gks.ru/>
4. Птицеводство республики уверенно развивается [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://m.sakha.gov.ru/node/93693>

*Андреев Дьлуस्ताан Дмитриевич*  
студент

*Ноев Николай Николаевич*  
студент

*Сибилева Елена Валерьевна*  
канд. экон. наук, доцент

ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова»  
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

## **АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АВИАКОМПАНИЯ ЯКУТИЯ»)**

*Аннотация:* в данной статье авторами рассматривается вопрос управления предприятием в кризисное время, а также анализируются методы принятия правильных решений.

*Ключевые слова:* авиакомпания, Якутия, антикризисное управление.

Кризис является крайним обострением противоречий в деятельности компании, в этот же период возникает риск угрозы для её существования. Кризисы представляют собой показатель развития предприятия, который может не соответствовать особенностям развития других участников рынка либо в целом отрасли. Обусловлено это сугубо индивидуальным



развитием каждого предприятия, со своими средствами и возможностями, с подчинением принципам и законам циклического развития социально-экономической системы в целом. Каждое предприятие сталкивается со своими кризисными ситуациями и собственными циклами деятельности. Это зависит от комплекса внутренних и внешних факторов.

В такой непростой период жизненного цикла предприятия, необходимо правильно разработать и применить антикризисные мероприятия. Антикризисное управление заключается в комплексе методов, форм и процедур для социально-экономического оздоровления финансово-хозяйственной деятельности предприятий, предпринимателей, отрасли, также включает создание и развитие условий, позволяющих выйти из состояния кризиса.

Такое управление, имеет огромное значение для предприятий, которые, непосредственно, играют жизненно-важную роль для региона. Одним из таких предприятий, в Республике Саха (Якутия) является ОАО «Авиакомпания Якутия».

Последствия экономической нестабильности прошедшего года, характеризующиеся снижением пассажиропотока, значительным ослаблением национальной валюты и кризисом отечественного туристического рынка, повлияли на деятельность авиакомпании «Якутия».

По объемным показателям наблюдается уменьшение пассажиропотока, особенно за пределы Российской Федерации. По итогам 2014 года перевезено 1 071,7 тыс. пассажиров (на 10,9% ниже, чем в 2013 г.), пассажирооборот составил 2 601 896,72 тыс. пкм. (на 23% ниже, чем в 2013 г.).

Несмотря на снижение объемных показателей, авиакомпания «Якутия» уверенно держит темп по улучшению качественных показателей, таких как: налет на 1 воздушное судно, доля занятости пассажирских кресел, расход топлива на 1 пкм. Авиакомпания выполняет субсидированные рейсы как по дальневосточным и межрегиональным, так и по внутрирегиональным направлениям. По итогам 2014 года перевезено по субсидируемым тарифам 116,8 тыс. пассажиров, в том числе из и внутри Республики Саха (Якутия) – 60,8 тыс. пассажиров.

Авиакомпания повышает качество сервиса, предлагает пассажирам сервисные программы, акции по продаже сниженных тарифов (23 февраля, 8 марта, «Осенний ценопад», «Зимняя арифметика»), благотворительные акции, выпуск кобрендинговой карты авиакомпании совместно с банком «ВТБ24». В 2014 году внедрена онлайн-регистрация на все рейсы на официальном сайте авиакомпании. В целях повышения качества предоставляемых авиауслуг и обеспечения высокого уровня безопасности полетов авиакомпанией ведется работа по обновлению парка воздушных судов. Так, в 2014 году парк авиакомпании пополнился двумя самолетами Bombardier Dash-8 Q-300, предназначенными для региональных полетов. На воздушных судах Bombardier Dash-8 Q-400 введен новый класс обслуживания – «эконом-комфорт».

Также была утверждена программа комплексного развития предприятия до 2018 года. В данной программе задача по приобретению самолетов в собственность обозначена как приоритетная и отход от лизинга.

Касательно инвестиций, авиакомпания готова рассматривать предложения как по вхождению в ее уставной капитал и финансовые вложения, так и предоставление воздушных судов другими авиакомпаниями со стороны Китая.

Так как АК «Якутия» имеет колоссальную потребность в инвестициях, для покрытия которой необходимо 7 млрд рублей.

В данное время авиакомпания совместно с Правительством республики реализует программу финансового оздоровления.

Практически со всеми лизингодателями заключены договоры по реструктуризации задолженностей, переход в рублевый эквивалент. Все иностранные партнеры очень внимательно подходят к той ситуации, в которой находится вся авиационная отрасль России, и те предложения, которые выставляет авиакомпания «Якутия», они почти в полном объеме принимают.

Предполагается, что в результате оказания правительственной поддержки (по реструктуризации долговых лизинговых обязательств, по совместно разработанной программе финансового оздоровления, по привлечению инвесторов), авиакомпании «Якутия» удастся повысить свою финансовую устойчивость и преодолеть непростой для экономики страны период.

С учетом имеющихся наработок, при условии привлечения стратегического инвестора, в среднесрочной перспективе компания рассчитывает сконцентрировать усилия на рынке авиаперевозок Юго-Восточной Азии, где у нее есть все шансы стать одним из лидеров.

#### **Список литературы**

1. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru>
2. Некоммерческое партнерство «Гильдия Маркетологов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketologi.ru>
3. Официальный сайт авиакомпании «Якутия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.yakutia.aero>
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
5. Состоялось годовое собрание акционеров авиакомпании «Якутия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.yakutia.aero/moscow/news/sostoyalos-godovoe-sobranie-aktionerov-aviakompanii-yakutiya>

**Безугляк Ольга Станиславовна**

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»  
г. Барнаул, Алтайский край

## **СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСПЕШНОГО ВНЕДРЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

***Аннотация:** в данной статье рассматриваются подходы к управлению организационными изменениями, проанализированы причины сопротивления изменениям. Автором предложены управленческие шаги для преодоления сопротивления организационным изменениям.*

***Ключевые слова:** организационные изменения, сопротивление организационным изменениям, социально-психологические факторы, управленческие шаги.*

В интересах выживания и гибкого реагирования на динамично меняющиеся внешние условия, преодоления отставания в развитии техники и технологии, в обеспечении высокого качества выпускаемой продукции и предоставляемых услуг, организации должны целенаправленно проводить изменения. В зависимости от конкретных обстоятельств эти изменения могут быть частичными, касающимися отдельных подразделений и

видов деятельности, или глобальными, затрагивающими всю организацию в целом.

Задача руководства организации – предвидеть, где возникнет сопротивление в ходе управления изменением. Необходимо установить, на кого повлияет изменение, как эти люди воспримут его, будут ли они ему сопротивляться, и если да, то по какой причине.

В качестве причин сопротивления изменениям могут выступать угрозы потребностям сотрудников в безопасности, социальных взаимодействиях, статусе, компетентности или самоуважении. Ощущаемая угроза перемены может быть реальной или воображаемой, прямой или косвенной, существенной или незначительной.

В процессе организационных изменений выделяют следующие социально-психологические факторы, которые оказывают либо стимулирующее, либо тормозящее влияние на его ход.

Во-первых, это *объективные факторы среды*. К ним относятся: масштабы процесса изменений; политика предприятия в области инноваций, опыт проведения предыдущих преобразований; тип и характер производства; экономическое состояние предприятия.

Во-вторых, *субъективные факторы среды*, к которым относятся: возраст и возрастные изменения; семейное положение; половые различия; личностные качества; стаж работы в организации; квалификация; образование.

Для успешного внедрения процесса изменений в деятельность организации, необходимо предпринять *управленческие шаги*, которые обеспечивают долгосрочный успех программы изменений в организации:

1. *Акцент на группу*. Наиболее эффективны те изменения, которые затрагивают не отдельных сотрудников, а группы работников. Акцент на группу – один из действенных инструментов осуществления преобразований, т.к. любые изменения в групповых взаимодействиях оказывают влияние на индивидуальное поведение работников.

2. *Логическое обоснование необходимости изменений*. Вероятность успеха преобразований существенно повышается в тех случаях, когда руководители и работники, осуществляющие реформирование убеждены в том, что это необходимо и действительно нужно для организации. Убежденность передается работникам, которые «заражаются» уверенностью в успехе и соответственно изменяют свое поведение, т.е. для успешного внедрения изменений требуется психологическая поддержка руководства.

3. *Участие*. Основной метод привлечения сторонников изменений – участие сотрудников в процессе преобразования, что повышает их заинтересованность в переменах. Высокая степень вовлеченности в процесс преобразования означает не только согласие сотрудников с необходимостью изменений, но и порождает дополнительные обязательства, которые повышают мотивацию к поддержке действий руководства.

4. *Вознаграждение*. Поощрения играют существенную роль в обеспечении поддержки изменений. Материальное вознаграждение дает работникам ощущение, что изменения означают дальнейший прогресс организации. Достойное вознаграждение как бы говорит работникам: «Мы заботимся о вас. Мы хотим, чтобы вы, так же как и мы, получили выгоду от перемен».

5. *Безопасность работника*. Сотрудники нуждаются не только в достойном дополнительном вознаграждении, но и в сохранении имеющихся выгод. Обеспечение безопасности имеет большое значение при проведении преобразований. Многие работодатели гарантируют работникам защиту от снижения зарплаты при введении новых технологий и методов; некоторые организуют переобучение персонала и откладывают внедрение дорогостоящих технологий до того момента, когда естественное сокращение штатов не позволит обойтись без массовых увольнений. Очень

важно сохранения прав, обеспечиваемых трудовым стажем, возможностями для продвижения и других преимуществ сотрудников.

6. *Коммуникации и образование.* Даже в тех случаях, когда перемены затрагивают одного, двух человек из группы, объединяющей несколько работников, всем им необходимо знать о планируемых преобразованиях, что позволяет сотрудникам чувствовать себя в безопасности и поддерживать групповое сотрудничество.

7. *Готовность к изменениям.* Сотрудники организации должны быть заранее проинформированы о предстоящем изменении. Вероятность принятия изменения существенно повышается в тех случаях, когда сотрудники осознают потребность в переменах. Задача руководства состоит в том, чтобы оказать сотрудникам помощь в осознании необходимости организационных изменений, которые позволят обеспечить их участие в преобразованиях и получении определенных выгод. Формирование положительных установок во многом зависит от инициаторов и организаторов изменений.

Для осуществления изменений в организациях необходимо менять политику, процедуры и структуры, а также обеспечивать мотивацию отдельных сотрудников и групп для продолжения работы в условиях перемен. Сотрудники организации должны понимать, что дальнейшая работа в старых условиях – неприемлема. Успешная реализация стратегии в организации всегда характеризуется применением целого ряда перечисленных подходов, часто в самых различных сочетаниях.

### *Список литературы*

1. Мельников В.П., Маренков Н.Л., Схиртладзе А.Г. Управление организацией: Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2004. – 240 с.
2. Ньюстром Д., Дэвис К. Организационное поведение. – СПб: Питер, 2000. – 448 с.
3. Управление персоналом организации: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Менеджмент организации», «Управление персоналом», «Экономика труда». – М.: Инфра-М, 2011. – 695 с.

*Белкина Юлия Сергеевна*  
студентка

*Подгорнова Анастасия Сергеевна*  
студентка

*Ронова Галина Николаевна*  
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова»  
г. Москва

## ВЛИЯНИЕ ГУДВИЛЛА НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ

*Аннотация:* в данной статье авторами рассматривается актуальность и важность понятия «гудвилл», а также место гудвилла в управлении стоимостью компании. В работе приведены основные методы расчета гудвилла.

*Ключевые слова:* гудвилл, деловая репутация, оценка, стоимость компании.

Под влиянием мировой глобализации сложилась тенденция к объединению сильных игроков рынка и поглощению более слабых, так называемые сделки M & A. В связи с этим появляется необходимость справедливой оценки бизнеса. Но помимо осязаемых активов, у компаний за время существования складывается определенная репутация. В российской практике это принято называть деловой репутацией, в зарубежной –

гудвилл. На сегодняшний день гудвилл может составлять большую часть от рыночной стоимости компании. Именно поэтому важно уделять этому понятию при ведении бизнеса особое внимание.

В зарубежной практике гудвилл рассматривается как денежная оценка репутации компании, а также таких нематериальных активов как товарный знак, бренд и прочее. Если из рыночной стоимости компании вычесть сумму её материальных активов, то мы получим гудвилл этой компании. Естественно, чем выше этот показатель, тем больше будет заинтересованность потенциальных инвесторов в этой компании.

В рамках финансового менеджмента управление стоимостью гудвилла является важной задачей, так как именно гудвилл показывает приращение стоимости компании, а также насколько эффективно происходит взаимодействие между активами, которые используются для получения дохода. Оценка гудвилла находит отражение в рыночной цене акций компании: цена акций тем выше, чем выше стоимость гудвилла.

Важно отметить, что гудвилл не рождается одновременно с созданием фирмы. Внутренний гудвилл компании в финансовой отчетности отражения не имеет. Необходимость его оценки возникает лишь в определенных случаях:

1. Покупка или продажа бизнеса, а также сделки слияния и поглощения. Лишь после приобретения бизнеса гудвилл будет отражаться в финансовой отчетности компании. Например, покупка «Яндексом» интернет-сервиса Kinoroisk.ru. Сумма сделки составила 80 млн долларов, причем гудвилл приобретаемой компании был оценен в 65,4 млн долларов, что составляет более 80% от балансовой стоимости [5].

2. Определение позиции на рынке. Результаты оценки гудвилла могут помочь менеджменту компании построить грамотную стратегию развития для усиления конкурентоспособности на рынке.

3. Переход к отчетности по МСФО. В рамках требований международной отчетности все показатели компании должны быть прозрачными и доступными для разного круга лиц.

#### 4. Выход на IPO.

При оценке гудвилла важно учитывать все факты, которые могут влиять на его стоимость. Например, налаженный финансовый учет, кредитоспособность и финансовая устойчивость бизнеса, высококвалифицированный персонал, наработанная клиентская база, доверие потребителей, возможность дальнейшего расширения бизнеса и т.д.

Гудвилл может быть не только положительным, но и отрицательным, в таком случае он носит название «badwill». Причины возникновения отрицательного гудвилла несколько: могут искусственно завышать стоимость активов или занижать величину обязательств, также причиной может служить обесценивание ценных бумаг.

Существует несколько методов расчета гудвилла, но на практике применяются два основных:

1. Балансовый метод. В данном случае гудвилл определяется как разница между стоимостью бизнеса и всех его активов.

2. Метод избыточных прибылей. В этом методе гудвилл оценивается как бренд, помогающий компании извлекать наибольшую прибыль. Противопоставляются уровни прибыльности данного бизнеса и конкурентов с последующей капитализацией части нематериальных активов. Этот метод считается более эффективным и надежным.

Рассмотрим несколько примеров, когда гудвилл оказывал значительное влияние на финансовые показатели компании.

В связи с кризисом 2014 года многим компаниям, работающим на российском рынке, пришлось провести переоценку бизнеса. Так, британская компания Inchcape (ведущий международный автомобильный дилер),

была вынуждена списать более 47 млн фунтов стерлингов гудвилла бизнеса, находящегося в России, что составляет 45% балансовой стоимости компании, объясняя это «геополитической неопределенностью» [3].

Также, в связи с кризисом, переоценку гудвилла российского бизнеса произвел Райффайзен Банк, списав 10,7 млрд рублей, что повлияло на сокращение чистой прибыли в 2014 году почти в три раза [3].

Наиболее крупные потери понес французский банк Societe Generale, списавший 525 млн евро гудвилла в России. Это привело к снижению чистой прибыли и падению цен на акции на 1,3% [4].

Данные примеры подтверждают влияние гудвилла компании на ее стоимость. Гудвилл является важным показателем для инвесторов, дающим возможность определить степень риска инвестирования в тот или иной бизнес. Он помогает компании извлекать больше прибыли на единицу активов, чем у аналогичной компании с невысоким показателем гудвилла. Именно поэтому важна объективная и качественная оценка гудвилла компании. Задачей финансового менеджмента и высших менеджеров компании является создание экономической ценности компании и управление ее величиной.

### **Список литературы**

1. Ронова Г.Н., Королев П.Ю., Осоргин А.Н., Хаджиев М.Р., Тишин Д.И. Оценка стоимости предприятий: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 157 с.
2. Белкина Ю.С. Особенности отражения деловой репутации как НМА в бухгалтерской (финансовой) отчетности по РСБУ и МСФО [Текст] / Ю.С. Белкина, А.С. Подгорнова, Л.В. Голощапова // Инновационные технологии в науке и образовании: Материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 15 мая 2015 г.) / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – С. 302–304.
3. Асанкин Р. Британская компания пересмотрела стоимость своего подразделения из-за «геополитической неопределенности» // Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг». – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru /industry/562949994304400> (дата обращения: 4.11.2015).
4. Воронова Т., Тросникова Д. Французский Societe Generale списал 525 млн евро российских активов // ЗАО Бизнес Ньюс Медиа. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/05/07/societe-generale-spisal-525-mln-rossijskih-aktivov> (дата обращения: 4.11.2015).
5. Луганская Д. «Яндекс» объявил о покупке Auto.ru за 175 млн долларов // Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг». – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/media/562949991729532> (дата обращения: 4.11.2015).

**Бурчаков Владимир Анатольевич**

канд. техн. наук, профессор  
ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский  
технологический университет «МИСиС»  
г. Москва

## **ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ**

**Аннотация:** в данной статье рассмотрены современные экономические проблемы российской угольной отрасли, главными из которых являются ориентированность топливного баланса России на газ и удаленность основных регионов угледобычи от экспортных рынков. Выявлены стратегические перспективы и направления дальнейшего развития отрасли.

**Ключевые слова:** отрасль, кризис, энергобаланс, эффективность, проекты, технологии, регионализация, спрос, потребление.

Угольной отрасли сегодня приходится выживать в сложных условиях. В отрасли сегодня сохраняется ряд проблем, ключевыми из которых являются ориентированность топливного баланса России на газ и удаленность основных регионов угледобычи от экспортных рынков.

За прошлый год цены на энергетический уголь на мировых рынках снизились с 83 до 50–55 долларов. Коксующийся уголь подешевел, упав с 133 до 90–100 долларов за тонну. Это самые низкие показатели за последние несколько лет. Отечественная угледобыча имеет опыт преодоления отраслевого кризиса существенно большей тяжести, чем нынешний. К 1994 году, когда началась реструктуризация угольной отрасли в России, отрасль на 80% зависела от бюджетных дотаций, которые достигали 1,4% ВВП. А количество убыточных шахт и разрезов превышало 200, то есть более 45% их общего числа в стране.

Однако начиная с 1999 года, когда кризис в отрасли был преодолен, наблюдается уверенный рост добычи. Например, по итогам 2014 года объем добычи на 70% превысил уровень 1998-го – минимального в постсоветской истории. При этом было достигнуто качественное улучшение добычи. Если в 1994 году обогащалось 106 млн тонн добытого угля, то в 2014-м уже 169 млн тонн. Сейчас отечественная угольная отрасль обогащает чуть менее половины всего добытого угля. За счет интенсификации обогащения удалось расширить рынки сбыта для отечественного угля, а также значительно сократить транспортные издержки на перевозке угля по железной дороге – очень актуальная вещь в условиях удаленного от большинства потребителей, «континентального» расположения российской угледобычи.

С 2000 года стали расти инвестиционные вложения в основной капитал шахт. Всего к 2014 году, таким образом, было вложено свыше 22 млрд долларов. Как результат, это позволило не только нарастить добычу, но и обновить ее. В целом за последние пятнадцать лет было обновлено свыше 350 млн тонн добывающих мощностей, то есть практически все имеющиеся.

Словом, добыча успешно преодолела кризис 1990-х и нынешний кризис встретила в весьма неплохом состоянии. Однако этого нельзя сказать о внутреннем потреблении угля. Поставки на внутренний рынок в 2014 году составили 174 млн тонн – на 9 млн меньше показателя предыдущего года. По сравнению с уровнем 1994-го потребление угля в России упало почти в три раза. Разумеется, энергопотребление в стране не сократилось столь же радикально. Просто происходило изменение структуры энергобаланса, уголь во внутреннем потреблении вытеснялся газом, который оказался более конкурентоспособным по цене и по экологическим параметрам.

Для успешного противостояния газу уголь должен быть, по меньшей мере, в два с половиной раза дешевле газа в пересчете на условное топливо. На самом же деле до 2005 года газ для внутренних потребителей был даже дешевле, в 2005 году цены выровнялись, сейчас газ дороже в 1,7 раза. Этого все равно слишком мало для угля. Фундаментальных драйверов роста цен на уголь сейчас нет. Перепроизводство на мировом рынке угля не позволяет производителям повышать цены, и со стороны потребления поддержки ценам тоже нет: во всем мире объемы производства стали снижаться, а технологии совершенствуются, что позволяет снижать расход угля. Дно, как правило, это тот ценовой уровень, при котором начинают выбывать значимые объемы производства, что приводит к выравниванию баланса спроса и предложения. Но сейчас добывающими компаниям удалось снизить затраты на добычу угля и по большей части они остаются рентабельными. Если спрос на уголь будет снижаться, цены могут уйти еще ниже.

Как результат сильного сжатия внутреннего рынка драйвером роста добычи для российских угольщиков стал экспорт. Но сейчас ситуация меняется. Ситуация реально тяжелая: глубокое и долгое падение. Сегодня

на международном рынке за счет вводившихся в период высоких цен добывающих и портовых мощностей есть «лишние» 100–150 миллионов тонн угля.

Реализация российского угля ограничивается также и на экспортных направлениях ввиду значительных расстояний (свыше 4500 км) от основных регионов добычи (Кузбасса) до рынков как восточного, так и западного направления, что, безусловно, сдерживает формирование стабильных условий для самофинансирования отрасли, но при ослабленности рубля экспорт становится эффективным. При этом следует отметить, что отрасль имеет значительный потенциал роста экспортных поставок. Сегодня загрузка производственных мощностей угольных компаний составляет 90%, то есть отрасль имеет резерв поставок до 50 млн т и при благоприятной геополитической конъюнктуре мы могли бы поддержать реструктуризацию угольных отраслей Украины и Польши.

Государством стимулируется реализация масштабных проектов по освоению новых районов угледобычи в Республике Саха (Якутия), Забайкальском крае. Всего в утвержденной правительством РФ Программе развития угольной промышленности России представлено к реализации 48 инвестиционных проектов, из них 21 проект касается регионов Восточной Сибири и Дальнего Востока. Максимально возможные объемы добычи угля в этих регионах могут составить к 2030 году 150 млн тонн.

Новые проекты угледобычи будут обеспечены обогатительными мощностями. В целом курс на повышение объемов и глубины переработки угля, прежде всего энергетического, является одним из наиболее перспективных. Планируется также развитие транспортной инфраструктуры в наиболее перспективном восточном направлении. За счет развития Восточного полигона российских железных дорог на восток будут направлены дополнительные объемы из Кузбасса – порядка 36 млн т, и еще 50 млн т будет экспортироваться в случае реализации новых дальневосточных проектов угледобычи. Реализация данных проектов позволит не только сохранить позиции на рынке стран АТР, но и увеличить долю российских углей с 6% до 15%. В результате экспорт угля из России может вырасти к 2035 году до 225–270 млн т при росте поставок в восточном направлении и сохранении или даже небольшом снижении поставок на атлантический рынок.

И для того, чтобы выжить и сохранить свои позиции на мировом рынке, отечественной угольной отрасли приходится развиваться, повышая эффективность производства и экономически, и технологически, чтобы дожить до лучшей конъюнктуры на рынке и добиться появления более конкурентоспособных относительно нефтегазового сырья технологий переработки угля.

### *Список литературы*

1. Бурчаков В.А., Ревазов М.А. Актуальные проблемы развития угольной промышленности России. – М.: Горный информационно-аналитический бюллетень, 2011. – №5.
2. Краснянский Г.Л. Уголь в экономике России. – М.: Экономика, 2011. – 383 с.
3. Программа развития угольной промышленности России на период до 2030 года. (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 21 июня 2014 г. №1099-р г. Москва.)



*Галева Венера Рафисовна*

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Казанский национальный  
исследовательский технологический университет»  
г. Казань, Республика Татарстан

## УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОГРАММАМИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

***Аннотация:** автор отмечает, что в настоящее время велика роль совершенствования инструментария планирования инвестиционных программ предприятий, в том числе нефтегазохимического комплекса. В статье отражены основные современные тенденции инновационного развития предприятий нефтегазохимического комплекса на примере группы компаний «Татнефть». Выделены основные конкурентные преимущества компании и тенденции инновационного развития, описаны особенности и трудности инвестирования программ крупных интегрированных компаний.*

***Ключевые слова:** нефтегазохимический комплекс, инновационное развитие, конкурентоспособность, инвестиционный портфель.*

Значительное воздействие на общеэкономическую динамику роста ВРП Республики Татарстан оказывают промышленность и торговля, развивающиеся более динамичнее, чем другие виды деятельности. При этом нефтегазохимический комплекс достаточно длительное время представлен на мировой арене с большим конкурентным потенциалом [2].

Глобальные тенденции развития экономики в мире существенным образом оказывают воздействие на макроэкономические показатели Российской Федерации и Республики Татарстан. В 2013 году по сравнению с 2012 периодом динамичного роста, наблюдается тенденция снижения темпов развития российской экономики и экономики Республики Татарстана. Это подтверждается сокращением темпов роста валового внутреннего продукта Российской Федерации и валового регионального продукта Республики Татарстан на 2,4 и 3,5% соответственно, при этом темп роста ВРП Республики Татарстан превысил темп роста ВВП Российской Федерации.

Нефть является энергоносителем общемирового значения. В современных условиях около 40% от всей потребляемой первичной энергии приходится на долю отрасли и 82% производства первичных энергоресурсов, что обусловлено повсеместным внедрением двигателей внутреннего сгорания, увеличением числа транспортных средств, расширением использования нефтепродуктов в промышленности и в теплоэнергетике, тем не менее, многие компании нефтегазохимического комплекса зачастую вынуждены усиленно эксплуатировать старый фонд скважин, что может быть связано и с недостатком инвестиционных средств, недостатком проработанным законодательством в сфере налогообложения нефтедобывающих компаний, не достаточным активным финансированием инновационных проектов. Потребность компаний в инновациях обуславливается необходимостью технологических прорывов не только в технике и экономике, но и в экологии [3].

На инновационное развитие нефтегазохимического комплекса отрицательное влияние оказывают особенности производства и товарных рынков отечественной нефтехимической продукции. В условиях усиливающихся процессов глобализации экономики развивающиеся страны включаются в цепочку производственного процесса и заняты производством товаров, имеющих относительно низкую стадию передела и наименьшую добавленную стоимость. Поэтому игнорируются социально-экономические интересы отдельных регионов и даже стран, что приводит к дисбалансу в структуре промышленного производства.

Одним из важнейших факторов инновационного развития можно рассмотреть конкуренцию, которая в последнее время претерпевает определенную трансформацию в контексте глобализации мировой экономики, однако ее потенциала недостаточно для устойчивого развития нефтегазохимического комплекса. Так, в качестве факторов, влияющих на конкурентоспособность нефтегазохимического комплекса РТ в сегменте добычи и реализация нефти и газа можно отметить, прежде всего, высокую обеспеченность углеводородными ресурсами, которая позволила сохранить текущий объем добычи более 32 лет. Отметим, несмотря на то, что большинству традиционных месторождений значительно уже выработаны, компании обеспечили прирост добычи нефти в большей степени за счет применения передовых инновационных технологий, при этом сохранив конкурентоспособный уровень затрат.

Группа компаний «Татнефть» является одним из лидеров нефтегазохимического комплекса в области разработки и применения методов увеличения нефтеотдачи при разработке трудноизвлекаемых запасов. В 2013 г. за счет применения третичных методов МУН было добыто 6 млн 192 тыс. тонн нефти или 23,7% от общего объема добычи. Достижение таких показателей обеспечено научно-техническим сопровождением, осуществляемым научными подразделениями компании. Совершенствование технологий добычи битуминозной нефти, в условиях льгот Правительства РФ на разработку месторождений сверхвязкой нефти, дает существенное конкурентное преимущество в сфере расширения ресурсной базы и наращивания добычи нефти. Кроме того, также в качестве конкурентного преимущества можно выделить географическую близость центра нефтедобычи к основным регионам сбыта и переработки нефти и нефтепродуктов, что в свою очередь отражает наименьший средневзвешенный тариф по транспортировке нефти до европейских рынков среди крупных компаний России.

В сегменте нефтегазоперерабатывающего и нефтехимического бизнеса основным конкурентным преимуществом является непосредственно технологический уровень нового нефтеперерабатывающего комплекса «Танеко», построенного на основе применения передовых апробированных мировых технологий и самых высоких экологических стандартов, с заложенным потенциалом достижения глубины переработки до 97% и производством продукции высокого передела после завершения строительства и ввода в эксплуатацию в полном объеме производственных мощностей. Строительство данного комплекса обеспечивает возможность переработки добываемой нефти на территории Республики Татарстан непосредственно вблизи мест добычи, что приводит к оптимизации операционных затрат и дальнейшей логистики продуктов нефтепереработки до собственной сети АЗС, расположенной, в том числе, на близлежащих территориях. Фактором эффективности «Танеко» является доступ к продуктопроводу «Север», что позволит существенно сократить затраты на транспортировку дизельного топлива к европейским рынкам.

Концепция комплекса «Танеко» интегрирует нефтеперерабатывающие и нефтехимические заводы с выпуском 18 видов продуктов от моторных топлив европейского качества до компонентов сырья для производства широкой гаммы востребованной нефтехимической продукции, в этом числе импортозамещающей, соответствующих высоким экологическим нормам по качеству и перспективным требованиям рынка. С 2014 г. осуществляется поставка на рынок дизельного топлива Евро-5, базовых масел II и III групп, авиакеросина, после 2017 г. планируется поставка автомобильного бензина Евро-5, ароматических углеводородов и т.д. С окончанием строительства первой очереди ожидается полное прекращение производства мазута и снижения выхода темных нефтепродуктов [5]. Все это позволит достичь высокой эффективности переработки нефти, особенно в условиях ожидания повышения экспортных пошлин на темные нефтепродукты.

В условиях снижения качества нефти, поставляемой на российские НПЗ через систему трубопроводов ОАО «АК «Транснефть», преимуществом является способность перерабатывать нефть с высоким содержанием серы, что позволяет адаптироваться к новым условиям с разумными инвестициями. Важной составляющей концепции по развитию бизнес-сегмента нефтепереработки и реализации нефти и нефтепродуктов является формирование потенциала для замещения экспорта нефти экспортом и поставками на внутренний рынок высококачественных нефтепродуктов, что соответствует стратегической задаче России.

Ключевыми реализуемыми рычагами повышения конкурентоспособности комплекса «Танеко» в настоящее время являются повышение загрузки первичной переработки нефти и вторичных процессов на нефтеперерабатывающем комплексе, что позволит повысить производительность труда на предприятии, а также принятая программа по энергосбережению и повышению энергоэффективности «Танеко», которая направлена на оптимизацию затрат и снижение стоимости процессинга.

Однако, не смотря на явные конкурентные преимущества можно отметить, что усложнение геологоразведочных условий, разработка месторождений в экстремальных природно-климатических условиях, уменьшение потерь на различных стадиях производства, требуется развитие инновационных процессов, новых методов и подходов к управлению инновационным развитием нефтегазохимического комплекса.

Кроме того, полная зависимость цены на нефть от динамики рынка вынуждает компании пристальное внимание уделять повышению эффективности своей деятельности. При этом, специфика функционирования компаний нефтегазохимического комплекса заключается в сложности принятия управленческих решений, масштаб и стоимость которых, в основном значительно выше, чем в других сегментах экономики. К таким решениям высокой стоимости можно отнести качественное изменение в структуре экспорта доли конечного, управление сырьевой базой, обоснование решения о заморозке скважин на основных месторождениях, политика в области цен на внутреннем рынке нефтепродуктов, ввод в действие новых производственных мощностей. Подобного рода решения находятся в тесной взаимосвязи с инвестиционной политикой, которая, по сути, во многом характеризует финансовое состояние компаний и ее производственные и сбытовые возможности, как в текущий период, так и на будущую перспективу [4].

В большинстве случаев, в российских компаниях нефтегазохимического комплекса оценку таких проектов как правило осуществляют только на уровне отдельных бизнес-сегментов либо предприятий, например, в сфере upstream оцениваются показатели месторождений, в сфере downstream (нефтепереработка) рассчитывается эффективность инвестиционных проектов в строительство АЗС, и т.д. При этом не учитывается такой важный тезис как необходимость достижения сбалансированности политики компаний в вопросах производства и инвестиций так как, нефтяная компания, может столкнуться с трудностями обеспечения в необходимом объеме транспортных ресурсов, не достигая необходимого эффекта от наращивания добычи нефти. И наоборот, инвестируя значительные финансовые ресурсы в строительство и запуск новых АЗС, за счет дополнительной экономии на инновационных технологиях в нефтедобыче, компания может столкнуться с риском снижения дополнительной прибыли (особенно в условиях колебания уровня цен на нефть, когда даже малодебитные скважины становятся рентабельными) [1]. В итоге, подобная несбалансированность на долгосрочную перспективу может привести к значительным отрицательным последствиям, например, потеря позиций компании на ключевых рынках, ухудшение качества переработки, рост себестоимости добычи и т.п. Высокие цены на нефть в некоторой степени могут сгладить эффект от несбалансированности, но, в результате падения уровня добычи в среднесрочной перспективе, связанное с естественными природными особенностями извлечения нефти, влияние просчетов, допущенных ранее, могут стать более ощутимыми.

Существует сложность управления большим портфелем инвестиционных проектов, особенно, в трудности создания и реализации методологического инструментария уровня вертикально-интегрированных компаний, даже с учетом международного опыта. В основном наиболее известные технологии, предназначенные для оптимизации инвестиционной и производственной политики нефтяных компаний, характеризуются очень узкой специализацией, при этом связь между результатами деятельности предприятий различных бизнес-сегментов, как правило, не учитывается. Другой принципиальной сложностью, является «закрытость» западных технологий. Для их успешного функционирования необходимо обеспечение полноты исходной статистической информации, которую очень сложно обеспечить в условиях российской экономики. Кроме того, существующие технологии не могут обеспечить взаимосвязь между стратегическим и оперативным планированием. Недостаточно рациональное использование бюджетных средств на уровне дочерних добывающих предприятий могут привести к значительному снижению эффекта от инвестиционной деятельности. Многие управленческие решения подготавливаются на основе экспертных знаний специалистов, методом простого ранжирования технических мероприятий на скважинах. В дальнейшем такие решения проходят некоторую апробацию, согласуются с руководством и другими подразделениями предприятия, но данная процедура предполагает существенные временные и материальные затраты. Все это затягивает инвестиционный процесс в компании, и в определенной степени может повлиять на планируемый эффект от капитальных вложений.

Таким образом, вышеперечисленные аспекты обуславливают необходимость улучшения подхода к управлению инвестиционным портфелем ключевых бизнес-сегментов компании.

### Список литературы

1. Акопов А.С. Системно-динамический подход в управлении инвестиционной деятельностью нефтяной компании // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – №2. – С. 153–188.
2. Галеева В.Р., Авилова В.В. Роль стратегических альянсов в развитии нефтегазохимического комплекса региона в условиях глобализации / В.Р. Галеева // Вестник Казанского технологического университета. – Казань, 2012. – №23. – С. 141–145.
3. Галеева В.Р. Вопросы управления инновационным развитием предприятий нефтегазохимического комплекса РТ на примере группы компаний ТАИФ / В.Р. Галеева // Вестник Казанского технологического университета. – Казань, 2014. – №11. – С. 283–287.
4. Галеева В.Р. Интегрированные бизнес-группы как инструмент развития нефтегазохимического комплекса РТ на примере группы компаний ТАИФ / В.Р. Галеева // Вестник Казанского технологического университета. – Казань, 2013. – №17. – С. 227–230.
5. Группа компаний ТАТНЕФТЬ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tatneft.ru>

*Дементьева Альбина Камилевна*

аспирант  
ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный  
технический университет»  
г. Ульяновск, Ульяновская область

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

*Аннотация:* основная задача университетов, обозначенная трендами современного развития общества, заключается во вкладе в его социокультурное и экономическое развитие через трансфер генерируемых данными высшими учебными заведениями знаний и технологий. Наиболее эффективно данная задача реализуется в рамках модели предпринимательского университета. В статье рассмотрены основные научные подходы к теории предпринимательского университета, выявлены особенности и направления функционирования современных университетов. Предложена обобщенная модель рыночно-ориентированного, предпринимательского университета на уровне формирования внутренней среды.

*Ключевые слова:* предпринимательский университет, коммерциализация, результат научно-технической деятельности, трансфер технологий, инновации.

На сегодняшний день наука и технологии, востребованные рынком, признаны стратегическими факторами экономического развития, а проведение эффективной научно-технической политики во многих странах мира, в том числе РФ, в воспроизводственной сфере экономики становится одной из стратегических задач. Значимая роль при проведении такой политики отведена университетам, основная задача которых обозначена трендами глобального развития общества и заключается во вкладе в его социокультурное и экономическое развитие через коммерческий и некоммерческий трансфер генерируемых знаний и технологий.

Концептуализация в конце XX века принципа рыночной ориентированности современного университета, основанного на удовлетворении потребностей со стороны социально-экономических систем за счет эффективного использования интеллектуально-трудовых, научно-исследовательских, финансовых, материальных, образовательных, административно-хозяйственных и других ресурсов в дальнейшем способствовала

формированию и развитию теории «предпринимательского университета» [1, с. 51]. Следует отметить, что термин «предпринимательский университет» в научный оборот ввел Б. Кларк, сформулировав в 1998 г. его основные характеристики:

- 1) усиление управленческого ядра университета;
- 2) расширение связей с группами и организациями за пределами вуза;
- 3) диверсификация источников финансирования;
- 4) стимулирование предпринимательской активности подразделений вуза;
- 5) развитие всеобъемлющей предпринимательской культуры [3].

В дальнейшем теоретико-методологические основы для теории предпринимательского университета были сформулированы Д. Вильямсом,

Г. Ицковицем, Л. Лейдесдорфом, Д. Салми. Научная парадигма предпринимательского университета, в центре внимания которой рассматриваются вопросы формирования эффективного трансфера генерируемых знаний и технологий и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, имеет богатые теоретические истоки. Систематизируем в виде перечня научные теории и концепции, повлиявшие на генезис научной парадигмы предпринимательского университета, и элементы теории или концепции, повлиявшие на формирование данной парадигмы:

1. *Теория больших циклов хозяйственной конъюнктуры (1920-е гг., Н.Д. Кондратьев)* – в научном сообществе формируется пристальное внимание к прикладному значению фундаментальных научных исследований университетов.

2. *Теория инновационного развития (1930-е гг., Й.А. Шумпетер)* – возможность университета удовлетворять запросы общества через развитие деятельности ученых-новаторов и основанного на ней предпринимательства, что может привести к инновациям в обществе.

3. *Теория экономики знаний (1962 г., П. Друкер, Ф. Махлуп, В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер)* – университет признается самым мощным генератором знаний в силу большой концентрации интеллектуально-трудовых ресурсов, центральным участником в воспроизводственной цепочке знаний.

4. *Теория развития кластеров и межрегиональной конкуренции (1990-е гг., М. Портер, М. Энрайт, Ф. Кук)* – эффективность предпринимательской деятельности университетов во многом зависит от степени интеграции университетов в территориальные экономические кластеры.

5. *Концепция технологических укладов и инновационного прорыва (1980-е гг., С.Ю. Глазьев, К. Перес, Ю.В. Яковец)* – принадлежность научно-технического результата университета к современному технологическому укладу повышает вероятность эффективной реализации основанной на нем наукоемких продуктов и услуг и интеграции в глобальное экономическое пространство.

6. *Концепция трансфера знаний и технологий (конец 1980-х гг., Л. Арго, П. Инграм, Д. Мэткин, А. Райсман, А.О. Грудзинский, А.Б. Беоный, Л.Э. Миндели, Л.К. Казанцев, Н.М. Фонттейн)* – приоритетной задачей в функционировании университетов признается развитие трансфера генерируемых знаний и технологий, способствующего инновационному развитию экономики и, соответственно, социальным и экономическим преобразованиям.

7. *Концепция интеллектуального капитала (середина 90-х гг. XX в., Л. Эдвинсон, М. Мэлоун)* – деятельность университетов, помимо традиционных направлений, включает в себя привлечение талантливой молодежи, специалистов, ученых-новаторов, а также осуществление операций

с объектами интеллектуальной собственности. Таким образом, университеты становятся участниками в формировании рынка интеллектуальной собственности.

8. Концепция «тройной спирали» (начало XXI в., Г. Ицкович, Л. Лейдесдорф) – реализация предпринимательского потенциала университета происходит в результате тесных взаимодействий как на экономической, так и организационной основе с сектором производства, услуг и государства.

9. Концепция «открытых инноваций» (2003 г., Г. Чесбро) – диффузия знаний и основанных на них инновационных продуктов, услуг и технологий происходит на основе объединения усилий университетов, научно-исследовательских лабораторий, малых инновационных компаний, институтов развития, предприятий, фирм, организаций, транснациональных компаний и других участников инновационной деятельности

10. Концепция инновационного университета (начало XXI в., А.Н. Асаул, А.И. Владимиров, А.О. Грудзинский, Б.М. Капаров) – предпринимательская деятельность университетов обладает инновационным характером в силу специфики выполнения научно-технических задач:

- развитие научно-инновационного потенциала;
- удовлетворение потребностей (в образовании, научных исследованиях и др.) общества и организаций;
- инициирование инновационных проектов, основанных на созданных в университете технологиях;
- коммерциализация РНТД.

Генезис научных идей и взглядов по формированию научной парадигмы предпринимательского университета позволяет выделить следующие тенденции:

– в конце XX – начале XXI вв. актуализируется задача университетов по производству, накоплению, хранению, передаче и распространению в обществе знаний;

– основными факторами конкурентоспособности экономики признаются наукоемкость и высокотехнологичность, формирующиеся за счет выпуска и реализации наукоемкой и высокотехнологичной продукции с участием научно-исследовательского сектора;

– значительный вклад в обеспечение роста конкурентоспособности экономики вносят предпринимательские университеты через интеграционные взаимодействия в социально-экономических системах и осуществление инновационной деятельности.

Ведущие организации мира, зарубежные и отечественные исследователи и экономисты выделяют следующие особенности функционирования современных университетов, сформировавшиеся под взаимобусловленным влиянием условий [2, с. 85] и тенденций развития науки, технологий и инноваций:

– внедрение бизнес-моделей управления университетами, формирующих открытую и гибкую организационно-управленческую структуру;

– наличие инновационной составляющей по основным направлениям деятельности университетов (образовательной, научно-технической, предпринимательской, деятельности по осуществлению стратегического планирования и прогнозирования); формирование открытой инновационной системы университета, структурно включающей в себя развивающийся пояс малых инновационных предприятий;

– функционирование университетов в организационно-экономических системах различного уровня и характера (системе трансфера знаний и технологий, инновационной экосистеме, системе научно-технологического комплекса, социально-экономической системе региона и государства в целом, системе мирового экономического пространства и др.);

## Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

- региональное распространение учебных «кампусов» университетов;
- реорганизация действующей организационно-управленческой структуры университетов (усовершенствование, слияние университетов, формирование новых университетов);
- тесное взаимодействие и сотрудничество с государственным сектором, производственной сферой и сферой услуг;
- развитие междисциплинарных связей в научно-исследовательской деятельности, обусловленных необходимостью реализации совместных научных проектов в разных областях науки;
- изменение структуры источников финансирования НИОКР с преобладанием доли частных инвесторов;
- всевозрастающее значение экономической функции университетов, основанной на решении задач коммерциализации создаваемых знаний и технологий и формирования системы трансфера знаний и технологий с преобладанием коммерческой его формы.

Анализ приведенных выше научных подходов к теории предпринимательского университета, а также основных особенностей функционирования университетов в мире позволяет разработать обобщенную модель рыночно-ориентированного, предпринимательского университета на уровне формирования его внутренней среды (рисунок 1).



Примечание: ПУ - предпринимательский университет

Рис. 1. Обобщенная модель рыночно-ориентированного, предпринимательского университета

Источник: рисунок составлен автором на основе [4].

Согласно предложенной модели современный университет представляет собой учебно-научно-производственный комплекс, в котором осуществляется образовательная деятельность (учебная функция); научно-



*техническая деятельность* (научно-техническая функция); *предпринимательская деятельность* (экономическая функция); *инновационная деятельность* (функция осуществления новаторской деятельности); *стратегическое планирование и прогнозирование* (функция долгосрочного планирования).

Активизация инновационной деятельности университетов, по мнению автора, служит индикатором степени удовлетворения части запросов со стороны социально-экономических систем.

Необходимо отметить, что перечисленные функции, направления деятельности, особенности функционирования, а также предложенная модель предпринимательского, рыночно-ориентированного университета соответствуют основной его задаче – трансферу знаний и технологий.

#### **Список литературы**

1. Вильямс Д. На пути к предпринимательскому университету [Текст] / Д. Вильямс // Университетский менеджмент за рубежом. – №6. – 2012. – С. 51–58.
2. Дементьева А.К. Организационно-экономическая сущность коммерциализации результатов научно-технической деятельности вузов в регионе [Текст] / А.К. Дементьева, М.Н. Кондратьева // Международная конференция «Инновационные подходы к решению технико-экономических проблем»: Сборник трудов. – М.: МИЭТ, 2014. – С. 81–87.
3. Clark B.R. Creating entrepreneurial universities?: organizational pathways of transformation. – N. Y.: Pergamon, 1998.
4. Salmi J. 2009. The Challenge of Establishing World-Class Universities: Directions in Development. – Washington, DC: World Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://portal.unesco.org/education/en/files/55825/12017990845Salmi.pdf>

*Дмитриева Ольга Александровна*

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет путей сообщения»

г. Железнодорожный, Московская область

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ**

*Аннотация:* в данной статье определены основные направления совершенствования материально-технического обеспечения таможенных органов. Автор приходит к выводу об экономической эффективности внедрения достижений НТП в таможенное дело, проявляющееся в повышении качества работ/услуг, обоснованности расхода материальных ресурсов, увеличении эффекта от системы контроля за расходом материальных ресурсов.

*Ключевые слова:* таможенные органы, материально-техническое обеспечение, нормы положенности, ФТС РФ, качество таможенных услуг.

Как правило, в таможенных органах существуют долгосрочные программы развития (далее – Стратегия). Но при этом, раздел, описывающий материально-техническое обеспечение, крайне поверхностный. В лучшем случае, упоминаются затраты на строительство двух или трех объектов.

Практически не прогнозируется динамика материальных потоков, не ставятся задачи по оптимизации запасов, повышению эффективности материально-технического обеспечения.

А там, где отсутствует стратегия развития блока материально-технического обеспечения, нет четко организованного и спланированного процесса выполнения.

Тем самым, предлагается разработать стратегию материально-технического обеспечения таможенных органов. В качестве основных направлений стратегии отразить:

- формирование основных целей, задач и требований для материально-технического обеспечения таможенных органов на долгосрочную перспективу;
- организацию детального планирования и контроля за исполнением плана;
- организационную структуру управления материально-техническим обеспечением, механизмы взаимодействия, разграничение зон ответственности за нарушения;
  - политику работы с поставщиками;
  - методологию управления запасами;
  - политику сокращения потерь;
  - систему управления качеством товаров и услуг;
  - систему развития информационного обеспечения.

Касаемо разграничения зон ответственности за нарушения, предлагается создать матрицу контроля, которая будет выглядеть следующим образом (таблица 1).

Благодаря матрице контроля можно четко контролировать деятельность должностных лиц тыловой службы таможенных органов. Закрепленные функции за должностным лицом прописывается в регламенте и должностных инструкциях. Перед утверждением проект регламента должен быть согласован с каждым должностным лицом, чью профессиональную деятельность охватывает данный документ.

Помимо стратегии развития материально-технического обеспечения, предлагается составить единый реестр материальных ресурсов. Также, как реестр добросовестных поставщиков.

Основные задачи создания такого реестра следующие:

- консолидация и систематизация информации о материально-технических ресурсах;
  - классификация материально-технических ресурсов на категории (первой необходимости, второй необходимости, прочее);
  - распределение и постоянное обновление добросовестных поставщиков в соответствии с категориями материально-технических ресурсов;
  - внедрение реестра в каждый таможенный орган с помощью информационной обеспеченности (например, УКИД-2).

Электронный документооборот в тыловой службе осуществляется на основе автоматизированной системы учета и контроля исполнения документов (АС УКИД-2), которая используется в подразделениях ФТС России и таможенных органах. Названная система предназначена для регистрации и учета документов, подготовки проектов резолюций, доведения поручений руководства до исполнителей и контроля хода их исполнения.

Таблица 1

Матрица контроля ответственности  
за материально-техническое обеспечение

Функция	Исполнители				
	первый	второй	третий	четвертый	n – исполнитель
1	2	3	4	5	6
Определение потребности в материальных ресурсах	ответственный	участвующий	участвующий	–	информируемый
Составление плана закупок				ответственный	
Определение цены и условий закупок	–	участвующий	ответственный	участвующий	информируемый
Подготовка и размещение заказа на закупку	участвующий	ответственный	участвующий	–	участвующий
Учет поступлений	информируемый	–	участвующий	–	ответственный

Также в качестве рекомендаций, предлагается отказаться от децентрализованной схемы материально-технического обеспечения.

В централизованном порядке распределяется продукция, имеющая первостепенное значение в выполнении правоохранительных и экономических функций. Фондодержатель (ФТС России) – владелец и распорядитель фондов, в его обязанности входит определение потребности в ресурсах и доведение фондов до непосредственных потребителей.

Обеспечение таможенных органов централизованно приобретаемой продукцией осуществляется по установленной ФТС России схеме. Она предусматривает «прикрепление» таможенных органов к определенным тыловым таможням и постам, оговаривает вид продукции и способ ее доставки.

Также следует обратить внимание на систему планирования потребности в материальных ресурсах. Для расчета потребности в материальных ресурсах РТУ, таможи, таможенного поста применяются утвержденные ФТС России нормы положенности. Нормы и нормативы затрат предметов труда и средств производства образуют базу для соответствующих плановых расчетов. Нормируемая потребность таможенных органов в материально-технических ресурсах отражается в региональных и сводном по ФТС России табелях положенности. Для расчета потребности во всех видах материальных ресурсов необходимо учитывать не только нормы положенности, но и количественные параметры таможенной системы, такие, как штатная численность, количество таможен (постов), пунктов пропуска, управлений, количество единиц технических средств и оборудования в эксплуатации, балансовая стоимость имущества и другие показатели.

Следует учесть тот факт, что совершенствование материально-технического обеспечения таможенных органов невозможно без достижений

научно-технического прогресса (далее – НТП). На сегодняшний день, плановое внедрение достижений НТП в таможенное дело предусматривается программами развития таможенной службы Российской Федерации и осуществляется по таким направлениям, как автоматизация таможенных процедур, максимальное развитие информационных технологий, создание современных технических средств таможенного контроля, создание единой информационной системы тарифного и нетарифного регулирования ВЭД в таможенных органах Российской Федерации, расширение научно-исследовательских функций лабораторий. В качестве рекомендации по совершенствованию материально-технического обеспечения таможенных органов можно выделить внедрение достижений научно-технического прогресса. Но прежде чем внедрить, предлагается разработать такое направление, как автоматизация расхода материальных ресурсов и создание единой системы контроля за расходом материальных ресурсов.

Единая система контроля за расходом материальных ресурсов позволит решить такие задачи, как:

- оценка обоснованности заявок на приобретение материальных ресурсов;
- характеристика комплектности и своевременности поступления материальных ресурсов;
- изучение состояния запасов материальных ресурсов;
- определение полноты и рациональности использования материальных ресурсов;
- выявление и изучение причин недостатков в обеспеченности материальными ресурсами;
- поиск способов повышения уровня обеспеченности таможенного органа материальными ресурсами и разработка мероприятий по их внедрению.

Источниками информации для анализа материальных ресурсов являются:

- план материально-технического снабжения;
- заявки;
- договоры на поставку сырья и материалов;
- формы статистической отчетности о наличии и использовании материальных ресурсов;
- оперативные данные отдела тылового обеспечения;
- сведения аналитического бухгалтерского учета о поступлении, расходе и остатках материальных ресурсов.

В целях совершенствования, при анализе обеспеченности таможенных органов материальными ресурсами в первую очередь рекомендуется проверять план-график закупок и сводные заявки на материально-техническое оснащение. Проверку реальности плана начинать с изучения табеля положенности, норм и нормативов, которые составляют основу расчета потребности таможи в материальных ресурсах. Затем проверять соответствие плана снабжения потребностям в ресурсах.

Экономическая эффективность внедрения достижений НТП в таможенное дело проявляется в повышении качества работ/услуг, обоснованности расхода материальных ресурсов, увеличении эффекта от системы контроля за расходом материальных ресурсов. В социальном отношении эффект от внедрения достижений НТП – это улучшение условий и качества труда, повышение престижа профессии.

**Список литературы**

1. Распоряжение Правительства РФ №2575-р «О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года» от 28.12.2012.
2. Дмитриева О.А. Интеграция автоматизированных таможенных технологий принятия управленческих решений // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – №10–2. – С. 32–37.

**Ельшин Леонид Алексеевич**  
канд. экон. наук, доцент,  
старший научный сотрудник  
Центр стратегических оценок и прогнозов  
Института управления, экономики и финансов  
ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский)  
федеральный университет»  
начальник отдела  
ГБУ «Центр перспективных  
экономических исследований  
Академии наук Республики Татарстан»  
г. Казань, Республика Татарстан

**Прыгунова Мария Игоревна**  
научный сотрудник  
ГБУ «Центр перспективных  
экономических исследований  
Академии наук Республики Татарстан»  
г. Казань, Республика Татарстан

## **СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ**

**Аннотация:** авторы данной статьи подробно рассматривают такие аспекты темы, как анализ структуры инвестиционных потоков, формирующихся в химической промышленности РФ, и на этой основе определяется система рисков развития глобальной конкурентоспособности отрасли в мировой экономике.

**Ключевые слова:** химическая промышленность, структура инвестиционной активности, иностранные инвесторы.

Традиционно, состояние отрасли и особенно ее инвестиционный потенциал оценивается исходя из вовлеченности в структуру глобальных воспроизводственных цепочек, а также развития внутренних факторов, обеспечивающих потенциал роста конкурентоспособности на мировых и национальных рынках (производительность труда, стоимость трудовых ресурсов и т. п.).

Российское производство химической промышленности демонстрирует стратегию догоняющего развития. Объемы РФ на глобальном рынке химической промышленности характеризуются как маломощные в мировом масштабе и, к сожалению, абсолютно не соответствуют уровню стран-лидеров (США, Китай, Япония, Германия и др.) (рис. 1). В условиях высокого уровня конкуренции на мировых рынках сложившееся положение дел в химической промышленности РФ создает существенные риски для сохранения позиций России на уровне стран-статистов в глобальном производстве данного вида продукции.

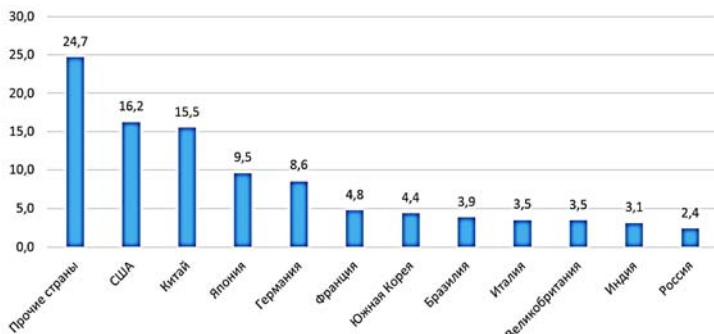


Рис. 1. Структура химического производства в мире в % от общего итога, 2014 год (оценка)

Представленные данные еще раз подчеркивают актуальность интенсификации процесса обновления и расширения основных производственных фондов. Глубина отставания химической промышленности РФ формируется исходя из низкой инвестиционной привлекательности рассматриваемого сектора экономики, обусловленной, в том числе, и факторами, изложенными выше.

В целом объемы иностранных инвестиций в химическую промышленность РФ демонстрируют неустойчивый характер, имеют умеренный тренд (исключая всплеск 2011, 2013 годов) и определяют инвестиционный фон как недостаточный для выхода химической промышленности РФ на значимые показатели в мировом производстве [3].

Усиливает последнее предположение также и то, что структура инвестиционных потоков в химическую промышленность РФ явно не соответствует модели ускоренного развития отрасли. Согласно статистическим данным, раскрывающим информацию о структуре и динамике накопленных иностранных инвестиций, начиная с 2010 года наблюдается рост доли прочих инвестиций в структуре иностранных инвестиционных потоков в химическую промышленность РФ (таблица 1, рис. 2).

Таблица 1

Структура накопленных иностранных инвестиций, млрд долларов США

	2005		2007		2009		2011		2012		2013	
	Абс.	в %	Абс.	в %	Абс.	в %	Абс.	в %	Абс.	в %	Абс.	в %
Химическое производство (Всего)	1,5	100,0	2,7	100,0	3,5	100,0	6,5	100,0	7,3	100,0	7,5	100,0
Химическое производство (портфельные)	0,1	3,9	0,2	9,0	0,3	8,0	0,2	2,5	0,1	1,9	0,1	1,9
Химическое производство (прочие)	0,8	55,3	1,2	45,0	1,4	39,6	3,0	45,7	3,6	50,2	4,0	53,5
Химическое производство (прямые)	0,6	40,8	1,3	46,0	1,8	52,4	3,3	51,8	3,5	47,9	3,3	44,6

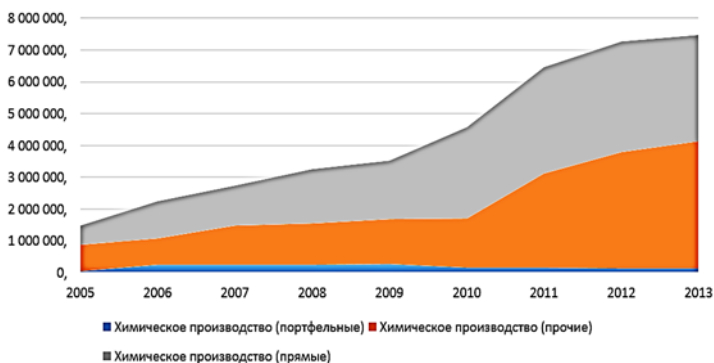


Рис. 2. Структура накопленных иностранных инвестиций, тысяч долларов США

Учитывая, что к прочим инвестициям относятся, преимущественно, краткосрочные и среднесрочные торговые кредиты, и банковские вклады, которые достаточно быстро «вымываются» из экономики отрасли, их эффективность, с точки зрения расширения реальных воспроизводственных процессов, существенно ниже чем от прямых иностранных инвестиций. Кроме того, их рост (как в абсолютном выражении, так и относительном) формирует ряд рисков, выраженных, в первую очередь, в повышении уровня зависимости операционных процессов от внешнего участия. В случае возможных конъюнктурных сдвигов иностранные инвесторы выводят свои капиталы, что существенно дестабилизирует денежно-кредитную сферу всех секторов экономики, в том числе и химического производства. Особенно явно данные процессы проявили себя в 2014 году, когда введенные по отношению к российской экономике и ее финансовой системе ограничительные меры со стороны ряда западных стран привели к существенному оттоку капитала.

Таким образом можно констатировать, что структура иностранных инвестиций в химическую промышленность России характеризуется в последние годы как не вполне благоприятная. Фактически прирост накопленных иностранных инвестиций в период с 2011 по 2013 гг. был достигнут за счет роста прочих прямых инвестиций при стагнирующих объемах прямых иностранных инвестиционных потоков [1].

Работа выполнена за счет средств субсидии, выделенной Казанскому федеральному университету для выполнения государственного задания в сфере научной деятельности.

#### Список литературы

1. Анализ структурных разрывов конкурентоспособности производств нефтехимического кластера Республики Татарстан / И.Р. Гафуров [и др.]. – Казань: Казан. ун-т, 2012. – 86 с.
2. Ельшин Л.А., Прыгунова М.И. Прогностическая модель развития химического производства Республики Татарстан с учетом воздействия на национальную экономику внешних конъюнктурных факторов // Вестник Казанского технологического университета. – 2014. – Т. 17. – №16. – С. 263–266.
3. Safiullin M.R., Safiullin A.R., Elshin L.A., Prygunova M.I. Matrix Approach to Assessing Competitiveness of Regions: From Methodology to Practice // Asian Social Science. – 2014. – Vol. 10. – No. 20.
4. Safiullin M.R., Elshin L.A., Prygunova M.I., Galyavov A.A. Complex Analysis of Prospects of the Volga Federal District Regions Development: Methodology and Practice // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Т. 27. – №4. – С. 508–511.

*Калашикова Марина Рифкатовна*  
магистрант

*Мухамедрахимова Екатерина Александровна*  
магистрант

*Бунова Елена Вячеславовна*  
канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный  
университет» (НИУ)  
г. Челябинск, Челябинская область

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ КАК ПОДСИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ**

***Аннотация:** в данном исследовании проведен обзор состояния рынка электронной торговли в России в период с 2009 г. по март 2015 г. Авторами рассмотрены существующие проблемы, тормозящие развитие отрасли.*

***Ключевые слова:** электронный бизнес, электронная коммерция, электронная торговля, интернет-маркетинг, онлайн-продажи.*

В современном мире люди проводят все большее количество времени в сети Интернет. По данным фонда «Общественное мнение» (весна 2015 года), ежедневно в сеть выходят 53% россиян в возрасте от 18 лет (61,5 млн человек). С 2006 года этот показатель увеличился в 10 раз. Годовой прирост российских интернет-пользователей, выходящих в сеть хотя бы раз за месяц, составил 8%, раз в сутки – 6%. В связи с этим и бизнес все более глубоко уходит в интернет-пространство. Развитие информационных технологий и электронной техники, а также активная интернетизация непременно привели к возникновению в сфере экономики такого направления как «электронная коммерция». Под этим понятием А.В. Юрасов понимает «сферу экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций», то есть электронная коммерция – это коммерческая деятельность в сети Интернет и бизнес-процессы, основанные на использовании информационных технологий, или, проще говоря, любые коммерческие сделки, совершаемые с помощью электронных средств связи. Более узким понятием является понятие «электронная торговля», означающее процесс удаленного приобретения товаров и услуг посредством телекоммуникационных сетей.

В настоящее время электронная коммерция, в частности электронная торговля, наиболее развита в США и ЕС, однако в последние годы активный рост наблюдается и в России. При рассмотрении динамики роста этого сектора экономики в России отметим, что рынок электронной коммерции находится в стадии интенсивного роста: согласно оценкам компании J'son & Partners Consulting, российский рынок в 2009–2012 годы показал среднегодовые темпы роста в 29%. С 2010 по 2013 годы, при среднегодовом приросте ВВП России на уровне от 1,3 до 4,5%, объём россий-



ского сектора как электронной коммерции в целом, так и интернет-торговле в частности, увеличился на 25–30% в год. По данным исследовательского агентства DataInsight, в 2014 году объём покупок материальных товаров в зарубежных и российских интернет-магазинах составил 645 млрд рублей. Таким образом, на долю онлайн-продаж приходится около 2,5% от общего объёма продаж всей российской розницы (по США, в среднем, этот показатель равен 6,4%, а в ЕС – 5,7%). По отдельным товарным группам картина несколько иная. Через Интернет, в частности, продаётся примерно 12–14% книг, электроники и бытовой техники. Согласно данным ВЦИОМ (март 2015 года), покупки в интернет-магазинах в данный момент совершают 25% пользователей Интернета. В ближайшее время специалисты также прогнозируют стабильные темпы роста рынка электронной коммерции на уровне 10–15% в год. Если сравнивать российский рынок со странами-лидерами в данной отрасли, он имеет запас значительного резерва дальнейшего роста за счет возможности экстенсивного развития благодаря демонстрирующим быстрое развитие регионам.

Тормозящими факторами развития электронной торговли являются проблемы защиты интеллектуальной собственности на товары (недостаточная защищённость производителей программного обеспечения, фильмов и музыки в нашей стране), неуверенность покупателей в гарантии доставки и качестве товара (возможные проблемы с возвратом в магазины, расположенные в других городах и странах) и недоверие людей к электронным средствам платежей вследствие периодических происшествий с утечкой конфиденциальных данных платёльщиков. Однако, новое подрастающее поколение потребителей характеризуется более лояльным отношением к современным средствам торговли и интересом к техникам геймификации, применяемым интернет-маркетологами, что положительно сказывается на объёмах онлайн-продаж и предоставляет возможности дальнейшего развития данной отрасли.

Таким образом, электронная коммерция, включая электронную торговлю, на данный момент относится к одной из наиболее успешных и активно развивающихся отраслей в России. Несмотря на то, что в нашей стране этому сектору экономики пока что не уделяют такого внимания как в США и ЕС, в России есть все предпосылки для развития этого бизнеса, особенно в долгосрочной перспективе, так как наиболее развитыми скоро будут именно электронные технологии.

#### *Список литературы*

1. Кобелев О.А. Электронная коммерция: Учебное пособие / Под ред. проф. С.В. Пирогова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2010. – С. 674.
2. Электронная торговля в России. – 2013 [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.slideshare.net/Data\\_Insight/2013-19138366?related=1](http://www.slideshare.net/Data_Insight/2013-19138366?related=1) (дата обращения: 10.11.2015).
3. Юрасов А.В. Основы электронной коммерции // Горячая линия-Телеком. – М., 2014. – С. 500.

**Каюкова Екатерина Владимировна**  
студентка

**Алдакушева Алла Брониславовна**  
канд. экон. наук, доцент, преподаватель

НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга  
и социально-информационных технологий – ИМСИТ»  
г. Краснодар, Краснодарский край

## **РАЗРАБОТКА КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»**

***Аннотация:** в данной статье рассматриваются теоретические основы кадровой политики предприятия, анализ предприятия, разработка и реализация мероприятий по совершенствованию кадровой политики.*

***Ключевые слова:** кадровая политика организации, факторы внешней среды, факторы внутренней среды.*

Кадровая политика организации – генеральное направление работы с персоналом, отражающее совокупность принципов, методов, набор правил и норм в области работы с персоналом, которые должны быть осознаны и определенным образом сформулированы. Формирование кадровой политики начинается с выявления потенциальных возможностей в сфере управления людьми и с определения тех направлений работы с персоналом, которые должны быть усилены для успешной реализации организационной стратегии.

На формирование и развитие кадровой политики влияют внешние и внутренние факторы.

Факторы внешней среды – организация как субъект управления не может изменить, но должна учитывать для правильного определения потребности в персонале и оптимальных источников покрытия этой потребности.

Факторы внутренней среды – это факторы, которые поддаются управлению воздействию со стороны организации.

Открытая кадровая политика характеризуется тем, что организация прозрачна для потенциальных сотрудников на любом уровне, можно прийти и начать работать как с самой низовой должности, так и с должности на уровне высшего руководства. Организация готова принять на работу любого специалиста, если он обладает соответствующей квалификацией, без учета опыта работы в этой организации.

Закрытая кадровая политика характеризуется тем, что организация ориентируется на включение нового персонала только с низшего должностного уровня, а замещение происходит только из числа сотрудников организации.

Для эффективного анализа кадровой политики предприятия ОАО «Сбербанк России» следует провести анализ трудовых ресурсов. Данные для изучения рабочей силы приведены в таблице 1.

Таблица 1  
Движение рабочей силы в ОАО «Сбербанк России» за 2012–2014 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
Среднесписочная численность персонала, чел.	2313 04	2333 96	2555 15	24211	110,4
Принято всего, чел.	5949	2092	1019 9	4250	171,4
Уволено все, чел. Из них:	2760	947	3407	647	123,4
по собственному желанию, чел.	456	202	699	243	153,2
по выходу на пенсию, чел.	609	178	979	370	160,7
по истечению срока действия договора, чел.	905	305	764	-141	84,4
по нарушению трудовой дисциплины, чел.	790	262	965	175	126,9
Коэффициент оборота по приему, %	2,6	0,9	3,9	1,3	X
Коэффициент оборота по выбытию, %	1,2	0,4	1,4	0,2	X
Коэффициент текучести кадров, %	0,5	0,1	0,6	0,1	X
Коэффициент замещения кадров, %	215,5	220,9	299,3	83,8	X

Как видно из таблицы 1 за анализируемый период с 2012 по 2014 гг. среднесписочная численность выросла на 24211 человек и составила в 2014 г. 255515 человек. Численность принятый работников выросла на 4250 человек. При этом негативным фактором является увеличение численности уволенных работников, в 2014 г. этот показатель составил 647 человек.

Коэффициент оборота по приему составляет 1,3%. Коэффициент оборота по выбытию 0,2%. Количество уволившихся работников по собственному желанию в течение всего периода увеличилось на 243 человек. В отчетном году их число составляло 3407 человек что на 243 человек больше, чем в 2013 г.

Численность уволенных по причине нарушения трудовой дисциплины за анализируемый период увеличилась на 175 человек и составила 965 человек в 2013 г. Коэффициент текучести кадров снизился в 2013 г. на 0,4% по сравнению с предыдущим годом, однако в следующем периоде он имеет положительную динамику в 2014 г. он составил 0,6%. Коэффициент замещения кадров увеличился на 83,8% в 2014 году он равен 299,3%.

Таким образом можно сделать вывод о том, что ОАО «Сбербанк России» наращивает потенциал и увеличивает производительность труда, численность персонала растет, не смотря на незначительный рост текучести кадров.

Чтобы усовершенствовать кадровые технологии банка, было принято решение о разработке способа отбора и подбора претендентов при приеме на работу с внедрением молодых специалистов, за счет магистерской программы «финансы». Эта программа заключается в том, чтоб подготовить

высококвалифицированных специалистов финансового профиля, обладающих как отличными теоретическими знаниями, так и практическим опытом.

Была предложена программа «Учебные ВСП» направленная на эффективное и быстрое вхождение новых сотрудников в должность. Данная программа представляет собой стажировку в специальном отделении банка, под постоянным контролем наставника. Новый сотрудник отрабатывает полученные на обучении знания и навыки в реальных условиях.

Итогом внедрения данных программ стало повышаться эффективность в кадровых технологиях, а также помогают ОАО «Сбербанк России» лучше функционировать как с внутренней, так и с внешней средой.

### *Список литературы*

1. Бажов А.Я. Учет персонала и движение кадров // М.Я. Штейман, Б. Данилко, А.Я. Бажов // Управление персоналом организации. – М.: Финансы и статистика, 2012.
2. Сбербанк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Сбербанк\\_России](https://ru.wikipedia.org/wiki/Сбербанк_России)

*Ланцова Мария Владимировна*

аспирант  
ФГБОУ ВПО «Пермский национальный  
исследовательский политехнический университет»  
г. Пермь, Пермский край

*Ланцов Владимир Михайлович*

старший преподаватель  
ФГКВБОУ ВПО «Пермский военный институт  
внутренних войск МВД России»  
г. Пермь, Пермский край

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЁТ ОПТИМИЗАЦИИ СЕТЕВЫХ ГРАФИКОВ

*Аннотация:* в настоящее время сетевое планирование используют при разработке перспективных планов и моделей создания сложных производственных систем и других объектов долгосрочного использования. В связи с этим из наиболее важных и актуальных задач является оптимизация системы сетевого планирования для наиболее оптимального достижения целей и задач предприятия. В данной статье предложена одна из моделей планирования.

*Ключевые слова:* план, проектно-конструкторские работы, научно-исследовательская работа, опытно-конструкторская работа, продукция производственно-технического назначения.

Выделим следующие основные задачи планирования на предприятии:

- сосредоточение внимания на приоритетных направлениях;
- готовность к реакции на изменения во внешней среде;
- сведение к минимуму нерациональных действий при возникновении неожиданных ситуаций;
- обеспечение четкого взаимодействия между подразделением предприятия и исполнителями.

Главная задача планирования – это достижение оптимальных результатов в процессе проектирования производства и реализации продукции в определенный период времени [2, с. 15].

Система планирования – взаимосвязь отношений всех показателей, участвующих в разработке всех видов планирования. Процесс планирования подразумевает постановку определенных целей, разработку мероприятий по достижению этих целей [2, с. 21].

Классифицируем планирование следующим образом:

1. Долгосрочное планирование (от 3 до 5 лет).

Долгосрочный план должен выработываться руководством организации и содержать главные стратегические цели предприятия на перспективу.

Основные области долгосрочного планирования:

- организационная структура;
- производственные мощности;
- капитальные вложения;
- потребности в финансовых средствах;
- исследования и разработки;
- доля рынка и так далее.

Например, к документам долгосрочного планирования можно отнести:

план по производству и реализации производства, план по проектно-конструкторским работам (ПКР), план подразделений по НИОКР (научно-исследовательская и опытно-конструкторская работа) и ППТН (продукция производственно-технического назначения) и др.

2. Среднесрочное планирование (от 1 до 3 лет).

Среднесрочное планирование обеспечивает увеличение объема и уточнение на более коротком временном интервале информации, содержащейся в обобщенных результатах долгосрочного планирования (Целевой программе финансовой деятельности предприятия).

Объектами среднесрочного планирования являются организационная структура, производственные мощности, капитальные вложения, потребности в финансовых средствах, исследования и разработки.

3. Краткосрочное планирование (до 1 года).

При краткосрочном планировании составляется программа мероприятий на определенный период, чаще всего на 1 год.

Краткосрочные планы являются оперативной информацией с наивысшим уровнем точности и наименьшим процентом отклонений и погрешностей. Они отражают разработанные программы маркетинговых структур, запланированные научные исследования, производственные программы и материально-техническое обеспечение. Источниками информации для текущих планов выступают календарные планы (месячные, квартальные, полугодовые), которые отражают поставленные руководством предприятия цели и задачи на ближайшее будущее. Календарные планы-графики составляются обычно на ближайший месяц на основе планируемых заказов по уже заключенным договорам или по вновь заключаемым. Здесь отражается также обеспечение производства материально-техническими ресурсами, инвентаризация имеющегося оборудования, приобретение нового и ремонт старого, строительство и т. д. В планы по сбыту включаются расходы на экспорт, лицензирование и техническое обслуживание и услуги.

4. Оперативное планирование (до 3-х месяцев).

Оперативное планирование является позаказным.

Главной целью оперативного планирования является обеспечение равномерного, бесперебойного производства продукции в заданных количествах и в установленные сроки при соответствии выпускаемых изделий

стандартам качества продукции и при оптимальном использовании производственных мощностей.

В качестве основных функций оперативно-производственного планирования можно выделить следующие:

- разработка календарно-плановых нормативов производства (длительность производственного цикла, величина заделов, размер партий и т. п.);

- объемные расчеты загрузки оборудования и площадей; составление оперативных программ основных производственных и заготовительных цехов;

- оперативный управленческий учет и контроль выполнения оперативных программ; оперативное регулирование хода производства, своевременное выявление отклонений от плана, разработка и реализация мер по их устранению.

В зависимости от содержания и сроков действия оперативное планирование подразделяется на два вида: календарное и текущее. Эти два вида оперативного планирования производятся экономистами-менеджерами и специалистами тематических и производственных отделов и цехов предприятия.

Календарное планирование включает распределение месячных плановых заданий по производственным подразделениям и срокам выполнения, а также доведение установленных показателей до конкретных исполнителей работ. С его помощью разрабатываются сменно-суточные задания и согласуется последовательность выполнения работ отдельными исполнителями. Исходными данными для разработки календарных планов служат годовые объемы выпуска продукции, трудоемкость выполняемых работ, сроки поставки товаров на рынок и другие показатели социально-экономических планов предприятия.

Главной целью оперативного планирования являются:

- заключение договоров по каждому заказу;
- обеспечение финансирования выполняемых работ;
- выполнение обязательств по заключенным договорам;
- обеспечение современной и достоверной отчетности о ходе выполнения плана по каждому из заказов.

Основным документом оперативного планирования предприятия является сводный сетевой график.

Основанием для построения сетевых графиков является:

- приказ о развертывании работ;
- техническое задание заказчика;
- комплексное планирование технологической отработкой (КПТО);
- схема отработки;
- ведомость состава изделия;
- перечень комплекта конструкторской документации (КД);
- схема перечня комплекта КД.

При составлении сетевых графиков в качестве плановых сроков используются сроки, указанные в любом из выше перечисленных документов.

При установлении плановых сроков, как правило, руководствуются следующими факторами:

- объективность и полнота исходных данных предоставляемые заказчиком, для обеспечения выполнения работ;
- производственной мощностью подразделений, привлекаемых для выполнения данной работы;

– плановой загрузкой подразделений, непосредственно занятых при выполнении конкретной работы.

Среди основных задач, решаемых при сетевом планировании, выделим:

- маркетинговые исследования;
- научно-исследовательские работы;
- проектирование опытно-конструкторских разработок;
- освоение опытного и серийного производства продукции;
- разработка бизнес-планов производства новых товаров.

На установление плановых сроков на предприятии влияют внешние и внутренние факторы.

К внешним факторам в первую очередь можно отнести объективность и полноту исходных данных предоставляемых заказчиком для обеспечения выполнения работ.

К внутренним факторам можно отнести:

1. Производственную мощность подразделений, привлекаемых для выполнения данной работы.

2. Плановую загрузку подразделений, непосредственно занятых при выполнении конкретной работы.

Вследствие влияния в первую очередь внутренних факторов в процессе выполнения заказа часто возникает задача оптимизации сетевых графиков и выбора метода оптимизации. Наиболее перспективные из них:

– оптимизация по критерию «Время» возникает из невозможности выполнения конкретной работы согласно заданному сроку ее выполнения;

– оптимизации сетевых графиков по ресурсам посредством изменения топологии сетевого графика [3, с. 56].

Применяемые методики оптимизации, в том числе с использованием средств вычислительной техники, общеизвестны. Например, метод Уолкера-Келли или метод критического пути [3, с. 58].

Объектом исследования авторами статьи был процесс построения и оптимизации сводного сетевого графика на разработку конструкторской документации (КД) на систему маслообеспечения компрессора и мульти-пликатора ГПА машиностроительного предприятия.

В процессе аналитических исследований были выявлены следующие тенденции:

– основным видом планирования, влияющим на сокращение времени выполнения заказов является сетевые графики;

– чем крупнее предприятие, тем больший экономический и имиджинговый эффект приносит оптимизация сетевых графиков в случае влияния внутренних и внешних факторов на сроки выполнения заказов.

Предложенная модель планирования функционирования машиностроительного предприятия не является догмой.

#### *Список литературы*

1. Алексинская Т.В. Учебное пособие по решению задач по курсу «Экономико-математические методы и модели». – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2002. – 153 с.

2. Ивасенко А.Г. Управление проектами: Учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 330 с.

3. Заболотский В.П., Оводенко А.А., Степанов А.Г. Математические модели в управлении: Учеб. пособие / СПб, ГУАП. – СПб., 2001. – 96 с.

**Марьин Александр Владимирович**

старший преподаватель  
ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»  
г. Москва

## ОСОБЕННОСТИ КРИЗИСА В РОССИЙСКОЙ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ

**Аннотация:** в данной статье рассмотрены и проанализированы причины и последствия кризиса в российской индустрии туризма. Приведен статистический материал по ущербу, нанесенному туроператорами-банкротами туристской отрасли России и потребителям турпродукта. Предложены вероятные пути выхода из кризиса.

**Ключевые слова:** туроператор, индустрия туризма, туристическая компания, кризис, банкротство, турист, туристический поток, финансовое обеспечение.

По данным Ростуризма, туристский рынок ежегодно покидают несколько сотен операторов, но в большинстве случаев это небольшие туроператорские компании (рис. 1, табл. 1).

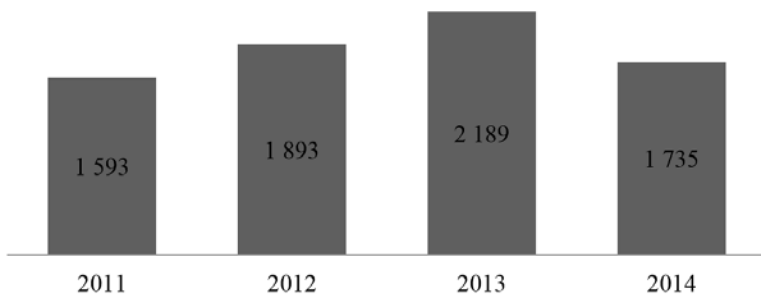


Рис. 1. Количество исключенных из реестра туроператоров

Финансовая несостоятельность туроператоров проявляется не только на российском рынке. В 2008 г. обанкротился крупный туроператор Великобритании «XL Leisure». Пострадали 285 тыс. клиентов, из которых 85 тыс. находились за границей. Было подано 56 тыс. жалоб, из них сама компания удовлетворила 15 тыс., выплатив 15 млн фунтов компенсаций [1].

В Германии в 2013 г. обанкротилась туристическая компания «GTI Travel». В среднем же, по данным немецкой туристской ассоциации «DRV», ежегодно с рынка уходят 3–4 туроператора.

В то же время. Необходимо отметить, что ситуация на европейском туристском рынке, в отличие от российского, остается в целом стабильной. Британская компания «TUI Travel Plc» в отчете, опубликованном в третьем квартале 2014 финансового года, отметила, что прибыль за текущий отчетный период выросла на 21%, 88% ее летней программы уже продано [2].

Причины, приведшие туроператоров к приостановке деятельности, одинаковы для российского и зарубежного рынков. Компании долгое время работали за счет изъятия средств из своего оборотного капитала,



что в момент падения туристского потока привело к возникновению колоссального кассового разрыва и неспособности этих компаний выполнять свои обязательства перед своими клиентами и контрагентами.

Таблица 1  
Ряд российских туроператоров,  
приостановивших деятельность в 2010–2012 гг. [1]

Название компании	Год основания	Дата приостановления деятельности	Размер финансового обеспечения, млн руб.	Ущерб, млн руб.	Количество пострадавших туристов
ООО «КАПИТАЛ ТУР» / ООО «Компания Капитал Тур»	2003	Ноябрь 2010	100 60	1 576	8 300
ООО «Фостур ПТС» / «Фостур-Рус»	1989	Март 2011	100 / 100	98,6	Авиакомпания «Трансаэрро»
ООО «Аврора Интур»	1996	Декабрь 2011	60	25	500
ООО «СиТиЭс» (CTS Travel)	2010	Декабрь 2011	30	30	2000
ООО «Компания «Международный клуб путешествий» (ИТС)	1995	Апрель 2012	30	15	400
ЗАО «Ланта-Тур Вояж»	1992	Январь 2012	100	600	3700
ООО «ЧерриТур»	2011	Сентябрь 2012	30	25,5	840
ООО «Глобал-Тревел Интернейшнл» (Сеть агентств Global Club)	2010	Сентябрь 2012	30	10	Приблизительно 25 тыс. чел.

2014 г. оказался для турбизнеса значительно хуже, чем даже кризисный 2009 г., когда снижение выездного туристского потока составило 15–20%. В 2014 г. падение спроса на туристские поездки достигло 30–50%, что привело к череде приостановлений деятельности туроператоров (табл. 2).

Все участники туристического рынка безоговорочно отмечают значительный спад потребительской активности (продажи готовых туров в 2013 г. упали 10–15%). Кроме того, сказалась на падении продаж турпродукта экономическая и политическая ситуация, а именно: снижение покупательной способности, рост курса валют, запрет на выезд за границу силовиков.

Но не только эти причины привели к массовым банкротствам туристических компаний. В связи с тем, что большинство туристических компаний объявляли о своей финансовой несостоятельности внезапно, не уведомляя своих клиентов, продавая турпродукт до «последнего дня», то можно сделать вывод, что компании и не планировали проводить свое финансовое оздоровление и возвращать деньги клиентам.

## Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

В связи с характером и условиями приостановки деятельности ряда туроператоров СКР возбудил уголовные дела по фактам мошенничества (ч. 4 ст. 159 УК). В частности, в мошенничестве подозреваются владельцы и руководители компаний «Южный крест», «Солвекс-Турне» и «Атлас Трэвел». Как считают следователи, в компаниях знали о больших долгах перед партнерами, но, не имея возможности их погасить, продолжали собирать деньги с клиентов. В результате пострадали десятки тысяч туристов. Общий ущерб только приблизительно оценивается в несколько сот миллионов рублей. В ходе следствия были также выявлено наличие коррупционных отношений между собственниками туристических компаний и поставщиками услуг (например, авиаперевозчиком).

Таблица 2

Перечень российских туроператоров, приостановивших свою деятельность в 2014 г. [3]

Название компании	Дата инцидента / банкротства	Размер финансового обеспечения, млн руб.	Ущерб, млн руб.	Количество пострадавших туристов
Турфирма «Нева»	16 июля 2014 года	454,2 млн руб.	410 млн руб.	Около 6,5 тыс. человек остались за границей, еще 16,5 тыс. не смогли уехать
«Роза ветров. Мир»	25 июля 2014 года	60 млн руб.	более 12 млн руб.	Более 800 человек
«Экспо-тур»	30 июля 2014 года	30 млн руб.	18 млн руб.	Более 1000 человек
«Идеал-тур»	1 августа 2014 года	30 млн руб.	1,5 млрд руб.	Нет данных
«Лабиринт»	2 августа 2014 года	100 млн руб.	1,8 млрд руб.	57 тыс. человек
«Интаэр»	5 августа 2014 года	30 млн руб.	42 млн руб.	1,7 тыс. человек
«Нордик Стар»	6 августа 2014 года	30 млн руб.	Нет данных	75 человек
«Ветер странствий»	14 августа 2014 года	30 млн руб.	1 млн руб.	350 человек
«Атлас»	22 августа 2014 года	45 млн руб.	10 млн руб.	1 тыс. человек
«Солвекс-Турне»	8 сентября 2014 года	550 млн руб.	200 млн руб.	9 тыс. клиентов компании, еще 8,6 тыс. приобрели путевки
«Южный крест»	10 сентября 2014 года	100 млн руб.	220 млн руб.	За границей в этот момент находилось около 5,8 тыс. клиентов компании
«Море солнца»	12 сентября 2014 года	30 млн руб.	Нет данных	Нет данных
«Верса»	12 сентября 2014 года	210 млн руб.	262 млн руб.	За границей отдыхало порядка 9 тыс. клиентов компании, около 6 тыс. человек приобрели туры на ближайšie месяцы

Туристский бизнес чрезвычайно зависим от внешних обстоятельств, политических, природно-климатических, техногенных. Но кроме внешних факторов, есть еще внутренние факторы, то есть, технологии работы самой туристской компании. Устаревший механизм управления, отсутствие гибкого подхода в финансовой политике, неэффективный менеджмент. По сути, ряд туристических компаний занимается строительством «финансовых пирамид», что в большой степени объясняется низкими барьерами для входа компаний на российский туристический рынок.

По данным на 2013 г. в реестре туроператоров было 2187 участников [1], занимающихся международным въездным и выездным туризмом, а также 2421 компаний, специализирующихся на внутреннем туризме. По данным специалистов открытие туристической фирмы составляет около 500 тыс. руб., т.е. порог входа на рынок не высокий. Туроператор, который выходит на новое направление и стремится занять определенную нишу на рынке, серьезно снижает стоимость продукта для своих клиентов. При этом выпадающий доход представитель туриндустрии рассчитывает получить от прибыли за счет роста продаж туров в другие страны или в тот момент, когда туроператор займет лидирующие позиции по тому или иному направлению. В условиях снижения числа клиентов в последние годы получить желаемую прибыль стало крайне затруднительным (рис. 2).



Рис. 2. Объем рынка выездного туризма в России в 2008–2013 гг. [3]

В течение нескольких лет туристский поток активно рос. В 2013 г. он вырос на 19,3% по сравнению с 2012-м, а в туристических поездках побывало более 18 млн россиян. Объем рынка выездного туризма в 2013 г. составил 12,5 млрд долларов, что на 15,7% больше, чем в 2012 г. [3]. Поступления от новых клиентов закрывали растущие потребности в ликвидности. За счет роста оборотов туристические компании могли продержаться на растущем рынке, а на падающем молниеносно происходит дефолт.

Но в этом году поток резко упал: сказались и ослабление рубля, и введение санкций, и общеэкономическая ситуация, из-за которой многие решили отложить поездку за рубеж. И многие крупные игроки оказались в тяжелом положении. К этим факторам добавилось недоверие потребителей ко всем туроператорам. В результате в тяжелом финансовом положении оказались и многие добросовестные туроператоры.

На фоне недоверия к участникам рынка, туристы все чаще организуют свои путешествия самостоятельно. Массовый переход потребителя к самостоятельной организации путешествий туроператоры предрекли еще лет 15 назад. Капитализация основных игроков онлайн-сегмента впечатляет. В частности, рыночную стоимость американской компании Priceline (владелец Booking.com, Agora, Kayak, Rentalcars и других активов в сфере онлайн-туризма) можно оценить в 57,8 млрд долл. США, тогда как в октябре 2011 г. компания стоила 24,2 млрд долл [3].

Для восстановления доверия потребителя к туристической отрасли необходим реальный механизм регулирования отрасли. Очевидно, что в сложившейся ситуации главным трендом туристического рынка станет укрупнение капитала, и такие компании, как (Tez tour, PAC Group, Натали Турс и ряд других) имеют все шансы аккумулировать значительную долю инвестиций.

#### **Список литературы**

1. Количество туроператоров по выездному туризму сократилось почти в два раза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.atorus.ru/news/press-centre/new/30543.html>
2. Онлайн-продажи туров в России показывают хорошую динамику [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.atorus.ru/news/press-centre/new/30503.html>
3. Туроператоры в поисках доверия туристов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.atorus.ru/news/press-centre/new/28420.html>

**Папахьян Инна Арамовна**  
старший преподаватель  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный  
аграрный университет»  
г. Краснодар, Краснодарский край

## **ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК**

***Аннотация:** в данной статье рассматриваются факторы развития аграрного производства, значимость импортозамещения в функционировании регионального аграрного комплекса. Отмечается положительное влияние на аграрную экономику двухсторонних продуктовых санкций, что количественный и качественный рост показателей отрасли был обеспечен дополнительными целевыми инвестициями. Отмечены преимущества крупного бизнеса, важность производства зерновых для эффективности сельхозпредприятий, положительные подвижки в проблемном животноводстве, невыгодность производства говядины, растущая роль малого хозяйствования. Показывается значение развития рисоводства, овощеводства, плодоводства, значимость укрепления материально-технического обеспечения, роли государственного регулирования. Отмечается, что благодаря господдержке рентабельность сельского хозяйства региона выросла на дополнительные 7%.*

**Ключевые слова:** отраслевое производство, импортозамещение, материальные ресурсы, малое хозяйствование, регулирование, эффективность.

Краснодарский край сохраняет за собой лидирующую позицию в экономике России по сегменту валового продукта сельского хозяйства, который достиг 8%. Рост производства, по результатам 2014 года, значительно

превысил плановые ожидания, аграрная отрасль показала близкие к рекордным и даже отдельные рекордные показатели. Кроме того, на фоне введенного в августе 2014 года продовольственного ограничения из стран ЕС, США, Канады и Австралии и других у российских и региональных сельхозпроизводителей, впервые за долгие годы, появилась отличная возможность увеличить рыночный сегмент по своей продукции на внутреннем отечественном да и на зарубежном рынках [11; 13].

Благодаря возросшей эффективности участников рынка сельскохозйственной продукции, объем продукции по результатам 2014 года составил более 278 млрд руб. при годовом росте валового продукта на 9,2%, тогда как в целом по всему сельскому хозяйству России прирост составил всего 4,5%. На душу населения края производство продукции сельского хозяйства к уровню 2013 года также увеличилось на 9% и составило 52 тыс. руб.

Сегодня доля продукции отрасли растениеводства в структуре сельского валового продукта занимает 73%, это свидетельствует о ее высокой сравнительной выгодности, поэтому в эту отрасль чаще инвестируются финансовые средства. Наиболее успешными отраслями в сельском хозяйстве края являются производство зерновых культур и сахарной свеклы, как и в прошлом году производители нашего региона показали рекордные результаты. В прошлом 2014 году, за счет интенсификации производства, внедрения современной техники, технологий и высокопродуктивных сортов сельскохозяйственных культур, был получен рекордный урожай по зерновым и зернобобовым культурам – 13,2 млн т, что на 806 тыс. т стало больше 2013 года.

Кроме того, в прошлом году выросли не только валовые сборы, но и повысилось качество полученного зерна, сегмент продовольственного зерна озимой пшеницы в общем объеме производства вырос до 84%, в то время как в 2013 году он занимал 72%. Расчеты показывают, что только за счет привлечения инвестиций, направленных на увеличение объемов производства зерна и на улучшение его качественных показателей, в экономику края дополнительно было привлечено более 6 млрд руб. [18].

Сегодня растениеводство является наиболее рентабельным видом деятельности, позволяющим поддерживать общую положительную рентабельность, оказывать поддержку другим сельскохозйственным производствам многих с.-х. предприятий. На сегодняшний день вопрос эффективности отрасли стоит особо остро. Не всегда высокие цены на сельскохозяйственную продукцию, подтвердили целесообразность повышения погектарных производственных затрат.

Поэтому основное направление развития сельского хозяйства в текущем году, краткосрочной перспективе по-прежнему ориентировано на дальнейшее развитие зернового производства, которое сегодня является основой экономики сельскохозйственного производства [1; 9].

Рассматривая вопросы развития рисоводства следует отметить, что в этой отрасли предполагается дальнейшее наращивание объемов производства зерна риса. По мнению экспертов, и мы разделяем их мнение, основные резервы повышения урожайности, резервы роста эффективности производства риса в крае кроются в улучшении мелиоративного обеспечения, состояния рисовой оросительной системы, проведении планировки рисовых чеков, восстановлении утрачиваемых оросительных систем, приобретении энергонасыщенной современной техники для производства и уборки риса. Точками роста этого бизнеса является так же селекционная работа, направленная на получение новых высокоэффективных сортов и гибридов, расширение ассортимента готовых продуктов, замещение объемов импорта. На перерабатывающих предприятиях отрасли следует находить возможности, инвестировать средства на увеличение складских

площадей, оснащение складов современным сушильным и очистным оборудованием, также следует наращивать мощности по мелкой фасовке продукции [2; 10].

Важным приоритетным направлением развития экономики АПК края является и овощеводство. Для развития этого направления следует активнее привлекать инвесторов для строительства производственных тепличных комплексов по выращиванию овощей в закрытом грунте. Также необходимо продолжать расширять площади орошаемых земель в рамках краевой подпрограммы развития мелиорации, которая способствует увеличению производства овощей открытого грунта.

В плодоводстве следует повышать производство плодов и ягод, чему будет способствовать программа мер государственной поддержки отрасли садоводства. В текущем 2015 году по этой программе из краевого бюджета было направлено порядка 350 млн руб., со стороны государства также оказывается помощь по освоению хозяйствами запланированных объемов закладки интенсивных садов.

Для развития семеноводства сельскохозяйственных культур и обеспечения импортозамещения по семенам кукурузы, подсолнечника, сахарной свеклы требуется создание новых и развитие действующих селекционно-семеноводческих центров по производству семян этих культур. В госпрограмме 2015 год предусмотрена поддержка развития этого направления в виде субсидирования процентных ставок по кредитам и прямых субсидий в объеме до 20% понесенных расходов.

Материально-техническое обеспечение играет ключевую роль в определении производительности труда, от нее во многом зависит достижение высоких результатов в животноводстве и особенно в растениеводстве. Своевременная подготовка машинно-тракторного парка позволяет соблюдать технологическую дисциплину, проводить технологические операции в агротехнические сроки, максимально собрать максимум продукции без потерь [17]. В 2014 году уделялось значительное внимание дальнейшему укреплению материальной и технической базы с.-х. производства, техническому перевооружению и сохранению высокой готовности наличного парка машин. В течение 2014 года в крае было приобретено техники на 7 млрд руб. (на 1,1 млрд рублей больше уровня 2013 года), при этом объем обеспеченных кредитов на частичное решение этой проблемы составил порядка 2,6 млрд рублей.

По схеме финансового лизинга было приобретено 198 единиц сельскохозяйственной техники, а также 126 единиц техники по льготному субсидированию. В результате определенного технического обновления показатель энергообеспеченности в расчете на 100 га посевной площади составил около 142 кВт, что на 1,6 кВт выше уровня 2013 года [18].

Следует отметить, что среди экспертов и практиков высказывается мнение о необходимости проведения плавного замещения в сельскохозяйственных организациях зарубежных технических аналогов на отечественные. В любом случае до истечения сроков эксплуатации для обеспечения надёжного функционирования следует сохранять возможности технического сервиса по имеющейся технике и направить усилия на продвижение перспективных моделей отечественной техники, в том числе используя механизм льготного приобретения.

Самой проблемной отраслью АПК края является отрасль животноводства [16]. В денежном выражении общий объем производства животноводческой продукции в прошлом году составил около 80 млрд руб. (на 8 млрд выше уровня 2013 года). В качестве позитива следует отметить

существенный для отраслей животноводства рост общего уровня рентабельности до 19,7% против уровня 2013 года в 3%.

Среди отраслей животноводства наиболее доходным бизнесом стало производство молока, рентабельность которого достигла 37%. В молочном животноводстве в истекшем году достигнута рекордная для Кубани продуктивность дойного стада, был получен надой 6 020 кг/гол., всего валовое производство молока по краю составило более 1,3 млн т.

Практика и результаты хозяйствования показывают, что крупнотоварное производство, по-прежнему, остается более эффективным. Бытует мнение, что в молочном бизнесе минимум необходимых продаж обеспечивает лишь поголовье дойных коров начиная от 300 гол. Однако мы не разделяем этого мнения, достаточно высокую эффективность могут обеспечить и меньшие масштабы производства молока, малые формы хозяйствования [4]. Но при принятии производственных управленческих решений необходимо учитывать и это мнение.

К числу передовых районов развитого молочного скотоводства относятся Каневский район, где валовой надой молока превысил 104 тыс. т, при продуктивности – 6 890 кг, Выселковский с объемом производства 70,1 тыс. т и продуктивностью 6 895 кг, Павловский – соответственно 59,6 тыс. т и 7 135 кг. За 2014 год 6-тысячный рубеж продуктивности коров преодолели 73 хозяйства края, 33 из них надоили от 7 до 12 тыс. т/гол. Это стало результатом значительных мер государственной поддержки и многолетней работы по улучшению породного состава стада, модернизации отрасли и созданию прочной кормовой базы [19].

Однако, по-прежнему убыточным сохраняется производство мяса крупного рогатого скота, причиной, как и много лет назад остаются количественные и качественные слабости кормовой базы, высокими сохраняются и удельные затраты на энергетические, трудовые и другие ресурсы. По-прежнему узким местом остается очень важная позиция соблюдения технологической дисциплины, в результате ее нарушения в отрасли сохраняется низким прирост живой массы.

Серьезным достижением 2014 года в отрасли животноводства стал рост численности свиней на 13,5%, после очень тяжелых для экономики этого бизнеса мероприятий по борьбе с африканской чумой свиней с введением жестких защитных мер в хозяйствах региона. Производителям свинины удалось в относительно небольшие сроки выполнить все имеющиеся требования и в настоящее время имеется возможность воспроизводства стада, наращивания производства, внедрения новых технологий. Довольно динамично развивается птицеводство, сегодня на его долю в мясном балансе края приходится более 60%, а само производство диетического мяса составляет превышает 280 тыс. т.

Для дальнейшего развития отраслей животноводства необходимо стабилизировать численность поголовья, прежде всего это касается стада молочного направления, восстановить деятельность свиноводческих предприятий, ликвидировавших поголовье из-за АЧС, продолжить строительство и реконструкцию животноводческих ферм и комплексов, для всех видов животных обеспечить высококачественные корма и в полном объеме. На этой материальной основе повышать рост продуктивности с.-х. животных и птицы, вести работу по повышению стимулов труда и для привлечения высококвалифицированных кадров [16].

Значительное внимание по-прежнему следует уделять развитию сельскохозяйственных территорий и обеспечению занятости сельского населения. На эти цели оказывается серьезная государственная поддержка малым формам хозяйствования. В 2014 году, по плану реализации государственной программы Краснодарского края «Развитие с.х. и регулирование

рынков с.-х. продукции, сырья и продовольствия» на поддержку малых аграрных форм было направлено более 700 млн руб., из которых 560 млн руб. были средствами краевого бюджета [14].

Кроме того, малым формам хозяйствования было выделено 325,4 млн руб. на субсидии на приобретение племенных и товарных сельскохозяйственных животных, молодняка кроликов, гусей, индеек, на производство реализуемой продукции животноводства (мясо и молоко), на строительство овощных теплиц защищенного грунта, приобретение систем капельного орошения.

В прошедшем году в крае была оказана господдержка при организации 22 семейных животноводческих ферм, гранты на развитие своего сельхозпроизводства получили 60 начинающих фермеров. В текущем году, на 1 апреля, такую грантовую поддержку получили 9 семейных животноводческих ферм и 19 начинающих фермеров. Расширена и поддержка различных видов деятельности малых форм хозяйствования. Впервые в этом году проводился конкурс на лучший объект аграрного туризма, призерами которого стали 12 участников. Положительные результаты перехода малых форм хозяйствования на альтернативное ведение животноводства отразились в увеличении поголовья овец и коз в 2014 году на 7%, в сравнении с 2013 годом [15].

В настоящее время с.-х. потребительские кооперативы, КФХ, ЛПХ формируют базу малого и среднего хозяйствования в АПК, многие из них уже вышли на относительно большое товарное производство продукции [3]. По многим видам продукции этот сектор занимает значительную долю в производстве по: мясу – 28%, молоку – 37%, яйцу – 52%, овощам – 87%, картофелю – 94% [8].

В пищевой перерабатывающей промышленности отраслевые предприятия также проявили чувствительность к новым внешним факторам. Впервые ими было произведено более 200 млн условных банок консервов зеленого горошка, а всего в 2014 году произведено плодоовощных консервов в объеме более 1 млрд условных банок. Производство свекловичного сахара достигло исторического показателя – более 1 млн тонн.

Сегодня в условиях эмбарго на импорт ряда продуктов предприятия АПК края показали возможность полностью удовлетворить спрос населения края, с учётом потребностей отдыхающих, в цельномолочной продукции и животном масле, колбасных изделиях и деликатесной группе мясных изделий, сахаре-песке, мучных кондитерских изделиях, муке, масле растительном в любом виде фасовки, хлебе и хлебобулочных изделиях, крупе рисовой, плодоовощных консервах, фруктовых соках, минеральной и столовой воде, и ряде других видов продукции. По ряду продуктовых позиций региональные предприятия переработки расширили свои сегменты на общероссийском рынке [5].

Предприятиями отрасли на постоянной основе проводится работа по расширению ассортимента выпускаемой продукции, который уже сегодня включает порядка 2-х тысяч наименований. Эта работа осуществляется за счет внедрения новейших современных технологий, реконструкции и технического перевооружения предприятий АПК. В сегодняшних условиях это способствует расширению присутствия на рынке продукции отечественных товаропроизводителей, что позволит потеснить импорт.

Основные задачи в этом направлении – это увеличение сырьевой базы, для повышения использования мощностей пищевой промышленности края.



Реализации поставленных перед агропромышленным комплексом края задач способствовали инвестиционная деятельность и поддержка при активном участии государства.

Краснодарский край на протяжении целого ряда лет является лидером среди регионов Юга России по уровню инвестиционной активности и стабильно удерживает первенство по привлечению инвестиций. За последние пять лет в отрасль было привлечено инвестиций на сумму свыше 140 млрд рублей, при этом в сельское хозяйство сегодня вкладывается более 60% общего объема инвестиций по АПК. За 2014 года объем инвестиций в отрасли составил более 27,9 млрд рублей или на 7,8% выше 2013 года.

В 2014 году были реализованы крупные инвестиционные проекты, позволившие увеличить производство мяса птицы на 50 тыс. тонн в год, овощей – на 15 тыс. тонн. В текущем 2015 году в АПК края строятся более 50 крупных сельскохозяйственных объектов.

Значительную роль в достижении высоких производственных показателей играет государственная поддержка, оказываемая сельхозпроизводителям края, благодаря которой рентабельности выросла на дополнительные 7%, что создает возможности развитию новых направлений в региональном сельском хозяйстве. За последние 5 лет объем государственной поддержки, направленной на развитие отрасли, составил 32 млрд руб. Расчеты показывают, что выросла эффективность государственной поддержки по сравнению с 2010 годом, при отдачи увеличилась на 32% в расчете на каждый вложенный государством рубль.

В 2014 году объем субсидий в расчете на 1 гектар сельхозугодий составил 1 663,8 руб., что оказалось на 23% ниже, чем в 2013 году, что в свою очередь увеличило сумму чистой прибыли предприятий АПК на 14%.

С 2015 года в рамках госпрограммы планируется оказание новых видов государственной поддержки в части возмещение части затрат на закупку спецтехники и оборудования для садоводства, возмещения части затрат на установку противорадовой сетки. Кроме того в новой редакции программы большее внимание, чем раньше, уделяется растениеводству, семеноводству и ряду другим перспективным направлениям. Также предполагается увеличивать субсидии сельхозпроизводителям, активно занимающимся импортозамещением [6].

Следует также отметить, что Краснодарский край обладает достаточным ресурсным потенциалом, чтобы заменить импорт продукции, поступавшей на внутренний рынок до санкционных запретов, но для этого необходимо определенным временной лаг.

По мнению экспертов отрасли, принимаемые государственным структурами меры по развитию приоритетных направлений экономического роста отрасли, позволяют получить полную отдачу в среднесрочном горизонте [7; 12]. По итогам 2015 года объем производства валовой продукции сельского хозяйства края прогнозируется на уровне 300 млрд руб., с ростом в 1,2%. За счет этого бюджет края будет дополнен на 13,6 млрд руб., при росте 4%. Особое место следует уделить развитию пищевой промышленности АПК края, которая сегодня увеличивает мощности переработки, объемы производства, повышает качество выпускаемой продукции для удовлетворения растущего спроса населения. При этом, объем производства продукции пищевой промышленности до конца 2015 года планируется увеличить до 230 млрд руб. или на 10% [18].

По нашему мнению, в сложившихся условиях отрасли сельского хозяйства и переработки сельскохозяйственного сырья будут продолжать

повышать свою инвестиционную привлекательность. Однако, перспектива оптимистического прогноза будет осложняться проблемами доступного финансирования проектов развития.

### *Список литературы*

1. Быкова Е.А. Проблемы развития региональных зерновых рынков в условиях глобализации // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2012. – №2. – С. 67–70.
2. Кочергина Ю.А. Экономические аспекты регионального рынка риса // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2011. – №4-2 (20). – С. 85–90.
3. Лисовская Р.Н., Тубалец А.А. Экономические проблемы развития и государственного регулирования малых форм хозяйствования АПК // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – №84. – С. 737–750.
4. Лисовская Р.Н., Толмачев А.В. Проблемы роста малых производств в сельском хозяйстве // Гуманизация образования. – 2014. – №6. – С. 102–105.
5. Лисовская Р.Н. Региональные проблемы импортозамещения / Под ред. Ю.В. Вертаковой // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления: Материалы X международной научно-практической конференции. – Курск, 2015. – С. 214–217.
6. Мищенко А.Н., Толмачев А.В. Повышение эффективности государственного регулирования АПК в условиях членства страны в ВТО // Модернизация экономики и управления. I Международная научно-практическая конференция: Сборник научных статей. – 2013. – С. 32–35.
7. Папахчян И.А. Структура и содержание системы государственного управления АПК России // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – №38. – С. 54–57.
8. Сельское хозяйство Краснодарского края: Статистический сборник. – Краснодар: Краснодарстат. – 2015. – С. 237.
9. Смирнов В.В., Шамров К.Н. Конкурентные преимущества транспортной логистики регионального зернового рынка // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – №110. – С. 801–813.
10. Смирнов В.В., Тубалец А.А. Факторы устойчивости развития регионального аграрного производства // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – №21. – С. 57–63.
11. Смирнов В.В., Шамров К.Н. Экономика устойчивости аграрного производства // Гуманизация образования. – 2015. – №3. – С. 107–111.
12. Толмачев А.В., Тубалец А.А., Лисовская Р.Н. Особенности развития и регулирования субъектов малых форм хозяйствования в АПК // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – №84. – С. 703–717.
13. Tolmachev A.V., Papahchyan I.A., Shamrov K.N. The role of import substitution in transition to export economy // Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований: Материалы международной научно-практической конференции. – НИЦ «Академический», 2015. – С. 219–223.
14. Tolmachev A.V., Lisovskaya R.N. Enhancing the role of small rural farming // Наука в современном информационном обществе: Материалы V международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 206.
15. Тубалец А.А., Лисовская Р.Н. Ретроспектива развития и регулирования малых форм производства // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – №108. – С. 654–668.

16. Тубалец А.А. Региональные аспекты развития молочного бизнеса // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2011. – №4–2 (20). – С. 144–149.

17. Тюпаков К.Э., Палахчян И.А. Формы и источники финансирования воспроизводства материально-технической базы отечественных сельхозпроизводителей // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2012. – №2. – С. 142–150.

18. Министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [dsh.krasnodar.ru](http://dsh.krasnodar.ru)

19. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://regnum.ru/news/fd-outh/krasnodar/analytics>

**Пономарева Анна Сергеевна**

канд. экон. наук, научный сотрудник  
ФГБУН «Институт социально-экономических  
и энергетических проблем Севера Коми  
научного центра Уральского отделения РАН»  
г. Сыктывкар, Республика Коми

## СУЩНОСТЬ И КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

**Аннотация:** в статье рассмотрены различные подходы к понятию и определению эффективности сельского хозяйства.

**Ключевые слова:** эффективность, результативность, производительность, сельское хозяйство, политика государства

Сегодня в научной литературе и СМИ часто встречается понятие «эффективность» широко употребляемым практически во всех научных дисциплинах, а также во всех сферах практики, в том числе и в работах, посвященных оценке современной государственной политики в области сельского хозяйства и управлению аграрным сектором экономики. Ведь основой экономической безопасности любого государства является агропромышленный комплекс, базу которого составляет сельское хозяйство, являющееся самой сложной и трудоемкой отраслью.

Однако, несмотря на обилие работ на указанную тему, вопрос продолжает оставаться дискуссионным, а накопившееся разнообразие критериев уже не столько помогает, сколько усложняет проблему определения уровня эффективности управления аграрным сектором экономики и ставит на повестку дня их систематизацию, обобщение и сравнение.

Эффективность сельского хозяйства выражает производственные отношения, формой проявления которых служат экономические интересы, определяющие цель производства, и поэтому эффективность отражает степень их достижения применительно к общественному и индивидуальному воспроизводству. Сущность эффективности сельского хозяйства заключается в формировании комплекса условий для обеспечения воспроизводства сельской социально-территориальной общности и земельно-природного потенциала на основе производства необходимой обществу продукции.

В общем виде эффективность чаще всего трактуется как способность к реализации публично поставленных целей или как соотношение полученных результатов с затраченными для этой цели ресурсами. Следующий подход к определению эффективности представлен в работах Питера

Друкера, который указывает на целесообразность разграничения следующих понятий, которые нередко употребляются как синонимы: результативность, производительность и собственно эффективность.

Результативность – это количественный показатель, измеренный на основе определенных физических, финансовых или иных единиц тех результатов, которые отвечают поставленной цели данной деятельности, или же, если они являются побочными, относительно цели, значимой в контексте приоритетных ценностей субъекта.

Производительность является показателем, который представляет соотношение между полученными количественными характеристиками результатов и количеством тех или иных ресурсов, затраченных на их достижение.

Под эффективностью Питер Друкер понимает соответствие полученной производительности или результативности стратегическим целям и ценностям субъекта или организации. Другими словами, быть эффективным – значит делать то, что нужно, поскольку часто люди бывают удивительно продуктивными в ненужном направлении.

Определиться с тем, что действительно является необходимым для человека, организации, государства или общества, а что нет, является очевидным заданием только на первый взгляд. Таким образом, можно выделить по крайней мере три толкования понятия эффективности: наиболее широкое толкование отождествляет эффективность с результативностью и рассматривает ее как меру соответствия этих результатов задекларированным целям и ценностям; менее широкое толкование соотносит полученные результаты с затраченными ресурсами и отождествляет ее с производительностью; наиболее узкое, строгое толкование эффективности рассматривает ее как адекватную, нужную производительность с точки зрения системы базовых ценностей человека, организации или общества, отделяя ее, таким образом, от неадекватной, ненужной. В наиболее строгом толковании результат не просто должен максимально соответствовать поставленным целям, но и отвечать целям более высокого порядка и ценностям, а на достижение этих результатов должно по возможности меньше тратиться ресурсов.

Итак, говоря об эффективности аграрного сектора экономики, следует исходить из баланса интересов различных составляющих социальной системы. Указанную эффективность можно рассматривать с точки зрения, во-первых, общенациональных, во-вторых, региональных, в-третьих, классовых и социально групповых интересов. К тому же в эпоху интенсивного развертывания процессов глобализации и все большей прозрачности границ

современных государств аграрную политику целесообразно рассматривать с точки зрения глобальных интересов человечества в целом и учитывать интересы других государств на международной арене.

### *Список литературы*

1. Архипенко И.М. Критерии эффективности сельского хозяйства и государственного управления аграрным сектором экономики / И.М. Архипенко // Среднерусский вестник общественных наук. – №3. – 2013. – С. 210–215.
2. Лебедев А.Ю. О показателях эффективности экономического роста сельского хозяйства / А.Ю. Лебедев // Аграрный вестник Урала. – №9(88). – 2011. – С. 74–76.
3. Смирнов Н.А. Диверсификация отраслей сельского хозяйства – основа эффективности в условиях рыночной экономики / Н.А. Смирнов, С.А. Суслев // Вестник НГ ИЭИ. – №5(24). – 2013. – С. 57–69.

**Ренгольд Ольга Владимировна**

канд. экон. наук, доцент

**Лукьянова Елена Евгеньевна**

студентка

ФГБОУ ВПО «Сибирская государственная  
автомобильно-дорожная академия»

г. Омск, Омская область

## НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА АВТОМОБИЛЬНОМ ТРАНСПОРТЕ

***Аннотация:** статья посвящена вопросам налогового менеджмента хозяйствующих субъектов, осуществляющих автотранспортную деятельность в России. В ней рассмотрены изменения налогового законодательства, а также их влияние на возможность использования различных систем налогообложения при оказании автотранспортных услуг.*

***Ключевые слова:** налогообложение, налоговый менеджмент, автомобильный транспорт.*

В современных условиях развития общества налоговая политика выступает одним из наиболее результативных способов воздействия государства на экономические процессы. Она является одним из основных звеньев в экономической цепочке, регулирующих процессы общественного воспроизводства. Успешное функционирование налоговой политики достигается за счет оптимального соотношения интересов государства и налогоплательщиков, которыми выступают как юридические, так и физические лица. Налоговая политика не может оставаться неизменной на протяжении длительного периода. Это связано с постоянно происходящими изменениями в экономике страны, что приводит к соответствующим изменениям в налоговой политике [7].

В этой связи одной из первостепенных задач государства является решение вопроса стимулирования системы налогообложения для повышения экономической деятельности организаций, развития производства и экономического развития всего государства. Для страны в целом эффективность системы налогообложения сводится в первую очередь к росту доходов за счет налоговых поступлений, а также к совершенствованию базы налогообложения. Для хозяйствующих субъектов эффективность заключается в получении максимально возможной прибыли и минимизации налоговых платежей. Для граждан государства эффективность налогообложения характеризуется получением высококачественных социальных льгот и услуг в результате уплаты обязательных налоговых платежей.

Все перечисленные задачи максимально выполнимы в условиях устойчиво развивающейся экономики и прибыльности предприятий, обеспечивающих высокую занятость населения и его стабильный доход. Доходность предприятий, относящихся к разным отраслям экономики, сильно отличается. Так, устойчиво прибыльными предприятиями сегодня в России являются юридические лица, функционирующие в нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности. Высока доля убытков в сельском хозяйстве, системе жилищно-коммунального хозяйства, в отраслях транспорта и связи. В РФ удельный вес убыточных транспортных организаций в 2013 году составил 37,7%. При этом доля убыточных пассажирских автотранспортных организаций, осуществляющих перевозки пассажиров по расписанию, превышает 61%, в то время как автотранспортные организации, осуществляющие грузовые перевозки убыточны

лишь в 31% случаев [4]. Доля убытков в организациях автомобильного транспорта связана с большими расходами по данному виду деятельности. Одной из статей расходов являются налоги. Проведение работы, направленной на минимизацию налогового бремени (налоговый менеджмент), позволяет существенно сократить расходы транспортных организаций и улучшить их финансовое состояние, что особенно актуально в сложившихся условиях [1].

Налоговый менеджмент – особый процесс, направленный на обеспечение заданного законом режима функционирования налоговой системы. Цель государственного налогового менеджмента состоит в оптимальном и эффективном развитии экономики посредством воздействия на субъекты хозяйствования и население системой установленных государством в законодательном порядке налогов и налоговых режимов [5; 6].

В связи с изменением налогового законодательства с 2013 года налоговый менеджмент становится особенно актуален для автомобильного транспорта, поскольку с этого момента предприятиям предоставлена возможность самостоятельно выбирать, каким налоговым режимом пользоваться при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности: общим или любым из специальных. Общий режим налогообложения применяется в обязательном порядке, если организация не подала заявление на применение специальных режимов, таких как упрощенная система налогообложения (УСН), применение единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД) и УСН на основе патента.

Выбор режима налогообложения зависит в первую очередь от осуществляемых автопредприятием видов деятельности. Для малого и среднего предпринимательства выбор системы налогообложения дополнительно обусловлен, размером доходов и численностью работников, участвующих в функционировании малого бизнеса. Большинство предприятий автомобильного транспорта не используют общий режим налогообложения, который предполагает уплату всех налогов в общем порядке в соответствии с Налоговым кодексом РФ. Данная система, как правило, применяется государственными автотранспортными предприятиями, осуществляющими пассажирские перевозки [3].

Использование упрощенной системы налогообложения подходит для индивидуальных предпринимателей и тех организаций, доход которых по итогам года не превышает 20 млн руб. с учетом поправочного коэффициента-дефлятора, при остаточной стоимости основных средств менее 100 млн. руб. и средней численности работников до 100 человек. Налогоплательщики упрощенной системы в праве самостоятельно выбрать объект налогообложения. Объектом налогообложения может быть выбран доход, со ставкой единого налога 6%, или доход, уменьшенный на величину расхода, со ставкой 15%. Также следует отметить, что в Уставном капитале автотранспортного предприятия, применяющего УСН, доля участия других организаций не должна превышать 25%. Использование последнего объекта налогообложения более выгодно автопредприятиям, осуществляющим процесс перевозок, поскольку статьи расходов при этом виде автотранспортной деятельности достаточны высоки. Для других видов деятельности, осуществляемых автопредприятиями, более эффективно может использоваться объект налогообложения в виде доходов [2].

С 2013 года автопредприятия, осуществляющие ремонт и техническое обслуживание автомобилей, автоперевозку подвижным составом в количестве до 20 единиц транспортных средств, услуги мойки, перейти с уплаты обязательного до этого момента единого налога на вмененный доход на любой другой, наиболее выгодный, режим налогообложения.

Налоговая база для расчета ЕНВД определяется в зависимости от физических показателей, расчетных коэффициентов и базовой доходности [2].

С 2013 года также вводится патентная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей. Патентную систему могут осуществлять индивидуальные предприниматели по 47 видам деятельности, при этом средняя численность наемных работников не должна превышать 15 человек. Данная система налогообложения относится к региональным налогам, в связи с чем, регионы могут координировать налоговую базу. Использовать патентную систему налогообложения могут индивидуальные предприниматели, осуществляющие перевозку грузов и пассажиров автомобильным транспортом, без ограничения количества подвижного состава, а также ремонт и техническое обслуживание автотранспортных и мототранспортных средств, машин и оборудования [2]. Причиной того, что автоперевозчики не спешат переходить на применение указанного налогового режима, является обязательная частичная «предоплата» налога, что затруднительно в условиях нестабильной экономической ситуации.

Таким образом, налоговый менеджмент – одно из главных стратегических направлений налоговой политики. Он играет важную роль в системе управления автотранспортным предприятием. Изменения, вступившие в силу, дают возможность хозяйствующим субъектам, оказывающим автотранспортные услуги, выбирать наиболее приемлемый налоговый режим, что способствует развитию автотранспортной отрасли в России.

#### *Список литературы*

1. Зоткина М.А. Выявление резервов снижения себестоимости автомобильных перевозок при прогнозировании результатов деятельности грузовых автотранспортных предприятий // 64-я научно-техническая конференция ГОУ «СибАДИ» в рамках Юбилейного Международного конгресса «Креативные подходы в образовательной, научной и производственной деятельности», посвященного 80-летию академии: Материалы конференции. – Омск: СибАДИ, 2010. – С. 110–114.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон Рос. Федерации от 05 августа 2000 г. №117-ФЗ; принят ГД ФС РФ 19 июля 2000 г. (в ред. 13.07.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/> (дата обращения: 30.10.2015).
3. Ренгольд О.В. Налоги и налогообложение на автомобильном транспорте для студентов экономических специальностей: Учебное пособие / О.В. Ренгольд. – Омск: СибАДИ, 2013. – 96 с.
4. Транспорт и связь в России. 2014: Сб. стат. / Росстат. – М., 2014. – 114 с.
5. Черникова А.Е. Планирование как функция управления // Наука XXI века: опыт прошлого-взгляд в будущее: Материалы Международной научно-практической конференции. – Омск: СибАДИ, 2015. – С. 367–369 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lib.sibadi.org/> (дата обращения: 15.10.2015).
6. Эйхлер И.А. Основные подходы, применяемые при оптимизации бизнес-процессов в системах управления различного уровня // Наука XXI века: опыт прошлого – взгляд в будущее: Материалы Международной научно-практической конференции. – Омск: СибАДИ, 2015. – С. 376–379 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lib.sibadi.org/> (дата обращения: 12.10.2015).
7. Эйхлер Л.В. Ренгольд Е.Ю. Взаимодействие государства и предпринимательства в транспортном комплексе // Вестник СибАДИ. – Омск: СибАДИ, 2014. – №4 (38). – С. 144–151.

*Рубцова Катерина Александровна*

соискатель  
ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский национальный  
исследовательский университет информационных  
технологий, механики и оптики»  
г. Санкт-Петербург

## **ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ПАССАЖИРОПОТОКА НА НАЗЕМНОМ ГОРОДСКОМ ПАССАЖИРСКОМ ТРАНСПОРТЕ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ**

***Аннотация:** на сегодняшний день весьма актуальным является необходимость учета пассажиропотока и возможность применения полученных сведений на практике. В статье рассматриваются как существующие, так и устаревшие системы учета пассажиропотока на городском пассажирском транспорте, их преимущества и недостатки, а также проводится сравнение имеющихся систем учета по заданным параметрам.*

***Ключевые слова:** городской пассажирский транспорт, пассажиропоток, транспорт, перевозка пассажиров.*

Современный мир сегодня развивается достаточно высокими темпами. Вместе с этим развиваются и все сферы человеческой деятельности. Неоспоримым фактом является все возрастающая потребность жителей городов в регулярных перемещениях, в надежном и качественном транспорте, который мог бы максимально быстро и комфортно доставить человека из одного места в другое.

В подобной ситуации важным фактором является правильный учет перевозимых пассажиров. Сведения о количестве пассажиров на определенных участках маршрута и в определенное время помогли бы верно рассчитать загруженность сетей и маршрутов, с целью варьирования количества транспорта. Также учет пассажиропотока важен для перевозчиков с целью контроля над количеством перевезенных пассажиров и размерами собранной оплаты за проезд, что сократило бы возможное злоупотребление водителями и кондукторами и, соответственно, увеличило бы выручку поставщиков услуг.

Поскольку данный вопрос является весьма актуальным, на рынке существует немало предложений и методов по учету пассажиропотока. Среди них наиболее распространенными являются:

1. Учет пассажиропотока с использованием инфракрасных датчиков.
2. Учет пассажиропотока с использованием лазерных датчиков.
3. Учет пассажиропотока с использованием электронных ступенек.
4. Использование для учета валидаторов.
5. Учет пассажиропотока, построенный на видео анализе.

Учет пассажиропотока с использованием инфракрасных датчиков. Основной принцип работы системы учета пассажиропотока – отражение объектом в процессе движения инфракрасного луча с инфракрасного датчика учета пассажиров, устанавливаемого в верхней части дверного проема транспортного средства. Программное обеспечение, системы учета пассажиров, обеспечивает прием и передачу управляющих команд, информационных данных с терминального устройства и датчика учета пас-



сажиров, обработку и хранение полученных данных, а также обеспечивает визуализацию необходимой информации посредством пользовательского интерфейса.

Иной вариант аналогичного решения – датчики пассажиропотока (передатчик и приемник) крепятся в дверной проем транспортного средства и создают между собой невидимые инфракрасные лучи. Путем подсчета направления (в зависимости от поочередности прерывания инфракрасных лучей) и количества пересечений система передает сигналы для дальнейшего анализа.

Особенности: данный вид учета имеет ряд недостатков, которые не позволяют использовать его в крупных городах, где в часы пик существует серьезная плотность движения. Также в холодное время года, что характерно для территории РФ, данные датчики по определению работать корректно не могут.

Учет пассажиропотока с использованием лазерных датчиков. Данная система работает по тому же принципу, что и некоторые виды систем, основанных на инфракрасных датчиках. Подсчет пассажиров ведется на основе прерывания лазерного луча. Особенностью данной системы является ограниченная возможность точной работы, имеется высокая погрешность в случае большого количества одновременно входящих пассажиров. При этом использование высокоточных дальномерных датчиков обходится слишком дорого, что является нецелесообразным в данной ситуации.

Учет пассажиропотока с использованием электронных ступенек. Датчик учета пассажиропотока – «ступенька» предназначен для подсчета пассажиров, перевезенных в транспортном средстве. Датчик рассчитан на подключение к приборам системы спутникового мониторинга. Окончательный анализ и обработка полученных системой данных производится системой спутникового мониторинга. При наступлении пассажиром на датчик «ступенька», происходит генерирование сигналов (импульсов), которые подаются на счетное устройство. Данное устройство производит подсчет импульсов и передает данные на сервер для дальнейшей обработки. Система спутникового мониторинга производит окончательный анализ и обработку данных.

Особенности: недостатками этого устройства является низкая точность подсчета, особенно для широкого дверного проема, из-за возможности нахождения на ступени нескольких человек и одновременного прохождения нескольких пассажиров, также невозможно определить направление движения пассажира.

Использование для учета валидаторов. Валидатор – это устройство, предназначенное для считывания информации с проездных документов. Существуют стационарные валидаторы, установленные в салонах транспортных средств и ручные, находящиеся у водителя или кондуктора. Пассажиры при входе в автобус, не дожидаясь кондуктора, должны поднести к стационарному валидатору электронный билет и произвести оплату проезда. Если на экране валидатора загорается зелёная стрелка, то проезд считается оплаченным. Красный крестик свидетельствует о том, что билет недействителен. Повторное предъявление билета в течение одного рейса невозможно – об этом напомним жёлтый круг на экране. Один из валидаторов в каждом автобусе снабжён чёрным жидкокристаллическим дисплеем и является информационным. При повторном прикладывании билета в течение нескольких секунд пассажир увидит информацию о типе и сроке действия своего билета. Особенности использования валидаторов является высокая точность при учете перевезенных пассажиров, но при данном варианте учета важную роль играет человеческий фактор, в

связи с которым может существовать погрешность в той или иной степени.

Учет пассажиропотока, построенный на видео анализе входящих и выходящих пассажиров. Данная система основывается на анализе видеопотока, регистрирующего дверное пространство автобуса. Камеры для учета пассажиров устанавливаются над дверными проемами в автобусах большой вместимости и напротив дверного проема в автобусах малой вместимости. Полученное изображение записывается, и программа распознает все движущиеся объекты, прошедшие через объектив камеры. Раньше анализ записанного видеоизображения необходимо было проводить людям, что значительно снижало эффективность данного метода учета. Особенностями же современных программ, работающих по данному принципу, является способность самостоятельно распознавать изображение по заданным параметрам. Например, в программе возможно установить минимальный рост человека для подсчета, взяв за основу средний рост 7-ми летнего ребенка, который имеет право на бесплатный проезд. Этот же принцип даст возможность правильного подсчета дополнительных мест багажа.

Также существуют варианты учета пассажиропотока, не имеющие широкого распространения в силу ряда обстоятельств и особенностей их работы. Ниже описаны некоторые из них.

Ручные счетчики (кликеры), работающие путем нажатия пальцем на клавишу счетчика. Данные счетчики фиксируют количество входящих пассажиров, без возможности их привязки к временной и пространственной составляющей, что само по себе является практически бесполезным с точки зрения использования полученных данных для их практического применения в построении деятельности организации.

Датчики-измерители массы транспортного средства целиком или встроенные в сидения на данном транспортном средстве. Использование данных датчиков в первом варианте подразумевает относительный расчет, использующий средний вес человека, что может иметь высокую погрешность расчетов, произведенных подобным путем. Второй вариант датчиков подразумевает необходимость перевозки пассажиров только в сидячем положении, что также не имеет практической применимости на городском пассажирском транспорте, поскольку большое количество пассажиров едут стоя.

Устаревшим вариантом учета пассажиропотока является фоторегистрация. Данный вид учет требует весьма трудозатратной последующей обработки, в то время как существуют более современные и технологичные варианты учета, основанные, например, на анализе видеоизображения.

Использование тепловых и световых датчиков является нецелесообразным в силу очень высокой погрешности их использования в условиях больших городов и существующих в нашей стране температурных режимов.

Вариант учета пассажиропотока с использованием турникета является весьма обсуждаемым и имеет как сторонников, так и противников. Подобные системы применяются в некоторых городах России, но необходимо отметить, что с их появлением резко возросло недовольство пассажиров, поскольку время посадки и высадки стало в несколько раз выше. Соответственно, происходят и задержки в движении транспорта, когда поток пассажиров возрастает. Решение же одной проблемы за счет другой является не самым удачным вариантом.

Сравнительный анализ имеющихся систем учета пассажиропотока приведен в таблице 1.

Таблица 1

*Сравнительный анализ параметров различных систем учета пассажиропотока*

Параметры системы учета	Инфракрасные датчики	Лазерные датчики	Электронные ступеньки	Валидаторы	Видеоанализ
Использование в часы пик при высокой плотности	-	-	-	+	+
Возможность использования в холодное время года	-	+	+	+	+
Определения направления движения	+	+	-	+	+
Исключение повторного подсчета пассажиров	+	+	-	+	+
Возможность подключения к системе спутникового мониторинга	+	+	+	+	+
Возможность привязки к временной составляющей	+	+	+	+	+
Распознавание по заданным параметрам (люди с ограниченными возможностями, с багажом, дети и т. д.)	-	-	-	-	+
Необходимость действий со стороны пассажира	-	-	-	+	-

Из таблицы 1 можно сделать выводы, что наибольшими преимуществами по сравнению с другими системами учета пассажиропотока обладает система, построенная на видео анализе. Но, необходимо отметить, что и она обладает определенной степенью погрешности. На сегодняшний день широко распространены комплексные системы учета пассажиропотока, в которых используются одновременно несколько вариантов учета. Подобные системы позволят свести к минимуму возможные погрешности в учете той или иной системы. Полученные различными видами датчиков данные анализируются и сопоставляются с целью определения максимально точного количества перевезенных пассажиров. Одним из примеров подобной системы учета является анализ пассажиропотока, построенный на стереоскопическом видении. Высокая точность используемых в данной системе учета датчиках достигается благодаря применению двух стереоскопических камер и четырех инфракрасных свето-

диодов высокой яркости. Стереоскопические камеры захватывают изображение под датчиком и обрабатывают эти данные в режиме реального времени с помощью специального сложного алгоритма. Алгоритм анализирует высоту, форму любых попадающих в поле зрения объектов и направление их движения. Он точно идентифицирует человека по характерным частям тела – достаточно выделить лишь голову или плечи, чтобы распознать человека с минимальным уровнем погрешности. Когда датчик определяет направление движения человека, соответствующие счетчики инкрементируются, сохраняя при этом и информацию о текущем времени. Временной срез интенсивности потока пассажиров позволит оптимально планировать маршруты движения в зависимости от загруженности в конкретные временные отрезки.

Необходимо отметить, что все описанные выше системы можно оборудовать дополнительными GPS/ГЛОНАСС системами мониторинга или GSM-трекерами для передачи текущих координат транспортного средства. Также актуальным было бы дополнительно устанавливать датчики открывания дверей, чтобы избежать повторного подсчета пассажиров во время движения, в случае их попадания в диапазон считывания информации датчиком.

Описанные выше системы учета пассажиропотока являются важным элементом управления и контроля над пассажирскими перевозками. Положительным эффектом от применения более точного подсчета количества перевезенных пассажиров является полный сбор оплаты за проезд среди всех воспользовавшихся транспортом пассажиров. Системы учета должны быть максимально автоматизированы и не подвержены постороннему вмешательству во время работы. Таким образом, это позволит сократить возможность злоупотребления водителями и кондукторами и, как результат, увеличит выручку предприятий, предоставляющих услуги по перевозке. Также имеющаяся информация поможет в принятии решений о сокращении или вводе дополнительных транспортных средств на маршруте, даст возможность оперативно реагировать на существующую на дороге обстановку.

### **Список литературы**

1. Scounter Система подсчета пассажиров и посетителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://scounter.ru/resheniya-dlya-transporta> (дата обращения: 02.11.2015).
2. Единая национальная диспетчерская система России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://endssar.ru/resheniya-dlya-munitsipalnogo-transporta/uchet-passazhiropotoka> (дата обращения: 02.11.2015).
3. Компания «Ультра Навигация» Системы мониторинга транспорта и контроля расхода топлива [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.topliva-net.ru/upload/files/stupenka\\_instrukcija.pdf](http://www.topliva-net.ru/upload/files/stupenka_instrukcija.pdf) (дата обращения: 02.11.2015).
4. Компания Кит Системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kitsystem.ru/sistema-ucheta-passazhiropotoka-rubicon-01> (дата обращения: 02.11.2015).
5. Кондратьева К. Новейшие технологии на службе у общественного транспорта / К. Кондратьева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.omnibus.ru/technology/technology9/> (дата обращения: 02.11.2015).
6. Официальный сайт НТФ «Микроникс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mx-omsk.ru/> (дата обращения: 02.11.2015).
7. Официальный сайт ООО «Скай Электроникс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.autoconductor.ru/> (дата обращения: 02.11.2015).
8. Официальный сайт ООО «Юнисат» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.usat.ru/solution/registration-of-passenger-traffic.php> (дата обращения: 02.11.2015).
9. Пятницкий А. Система учета пассажиропотока на основе технологии стереоскопического видения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prosoft.ru/cms/f/461690.pdf> (дата обращения: 02.11.2015).
10. Система комплексной автоматизации транспорта – для контроля безопасности движения // Омнибус. Газета о пассажирском транспорте [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.omnibus.ru/technology/technology10/> (дата обращения: 02.11.2015).

*Рудченко Алина Витальевна*

магистрант

*Саенко Виктория Игорьевна*

канд. экон. наук, старший преподаватель

НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга  
и социально-информационных технологий – ИМСИТ»

г. Краснодар, Краснодарский край

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация:** основной проблемой на любом этапе развития предприятий является эффективное управление его ресурсами, включая управление человеческим потенциалом. В статье рассмотрены ключевые аспекты управления персоналом в современной экономической реальности.*

***Ключевые слова:** управление персоналом, эффективность деятельности организации, менеджмент, стимулирование работников, квалифицированный работник.*

В современном мире мы все время сталкиваемся с новыми изменениями в области науки, техники и методов ведения конкурентной борьбы за доминирование на рынке. Данные процессы влекут за собой необходимость совершенствования не только производственного процесса, налаживания финансового состояния на предприятиях, но и в наличии квалифицированного персонала, который всегда мог бы проявить адаптивность к любым неблагоприятным изменениям в экономике и реализовать весь свой потенциал во благо предприятий.

В настоящее время экономика нашей страны переживает не самые лучшие времена. Поэтому необходимо делать акцент на развитие собственного производства, реализации экономического потенциала всех региональных субъектов страны. Для активного развития отечественной экономики нужно уделить немало внимания подготовке высококвалифицированного персонала, при этом не воспринимать его как инструмент для реализации целей организаций, но как ведущее звено в жизнедеятельности организаций.

Но, к сожалению, уже на протяжении долгого времени среди моделей развития общества преобладает та, которая основной акцент ставит на экономический рост предприятия и пути его ускорения, а персонал воспринимался как инструмент труда, который посредством воздействия на него помогал выполнять задачи предприятия. Сторонники этого подхода считали, что достижение экономического роста автоматически влечет за собой прогресс общества и человека.

Человеческий потенциал признавался важным фактором экономического роста, но лишь в качестве источника трудовых ресурсов, а не как цель развития. Их ошибка состоит в том, что не только аппарат управления должен быть заинтересован в результатах своей работы, но и простые рядовые сотрудники должны быть заинтересованы в результатах не только своей конкретной работы, но и в результатах деятельности всей организации. Так как от успешности организации в целом зависит уровень благосостояния от генерального директора до бригадира.

Мировая экономика начала XXI века характеризуется становлением нового мировоззрения во всех отраслях экономики, в котором ключевое значение приобретают умственная сила людей и технологии, обеспечива-

ющей ей многократное возрастание. Человечество приближается к переходу в инновационную фазу развития. Отличительной ее особенностью и фундаментальной основой является повышенное внимание к знаниям, как к непосредственной производительной силе и главному производственному ресурсу. Закономерна и актуальна проблематика эффективности использования накопленных человечеством знаний, стимулов и условий значительного расширения спроса на новые технологии, а также влияния новых условий экономики на социальную и экономическую сферу деятельности. На это должны обратить внимание и наши отечественные предприниматели.

Сегодня необходимо провести необходимые реформы в российской экономике для того чтобы, максимально подстроить наши стереотипы организации управления и методы и подходы в осуществлении преобразований под современные требования мировой экономики. Исходя из этих требований в современном мире менеджер не только руководитель по управлению персоналом, администратор и финансист, но и предприниматель – ответственный за бизнес своего предприятия и за работающий в нем персонал.

В настоящее время в России, появилось целое поколение профессиональных менеджеров, которых отличает нацеленность на управление как таковое, на менеджмент как специальность.

Важным является то обстоятельство, что сегодня многие организации предоставляют людям возможность осуществлять свой вклад в достижение ее целей. Поэтому организационная структура не должна быть чрезмерно жесткой, в противном случае напряженности в коллективе не избежать.

Как показывает опыт наших зарубежных партнеров, в деятельности предприятия должен быть задействован каждый сотрудник. Это позволяет добиться большего успеха на уровне всей организации и сделать человека более заинтересованным в успехах от деятельности организации, а также узнать как можно больше о личных качествах каждого сотрудника, о его жизненных ориентирах и целях, которые он стремится осуществить в будущем. Из этого следует, что нужно сделать рабочий персонал более заинтересованным в деятельности своей организации, так как это будет являться главным достижением фирмы на пути к достижению своей миссии и целей. Человек – это основа и главная ценность любой организации и ему свойственно иметь свои собственные жизненные ориентиры и видение своего будущего.

Только тогда, когда человек поймет то, что от деятельности той организации, в которой он работает, будет зависеть его будущее и его цели, которые он желал бы воплотить в жизнь, он будет стараться приложить все свои усилия в качестве выполняемой работы. Обеспечение светлого будущего станет для него побудительным толчком поставить качество своей выполняемой работы в ранг высших своих ориентиров жизни. Таким образом, каждый человек будет более заинтересован в деятельности своей организации, ведь она и ее успешное развитие это залог своего успешного будущего и безбедного существования.

Указанные аспекты взаимодействия организации с конкретной личностью, в совокупности дают оптимальный вариант, который мы могли бы позаимствовать у своих зарубежных коллег. Для этого нашим российским менеджерам нужно переосмыслить свои жизненные позиции по отношению к своим подчиненным и более глубоко познать как внутренний мир человека влияет на его мотивацию, его потребности и как выстроить ори-

ентир направленный на то что организация нуждается в тебе как в специалисте и поэтому ты должен максимально развить свои профессиональные качества во благо своей организации.

Необходимо выстроить нашу систему менеджмента таким образом, чтобы нашим руководителям было выгодно отойти от своей установки в своих организациях, которые очень похожи на диктаторский режим. Ведь нельзя полностью дать потенциалу человека раскрыться, если человек находится в постоянном страхе за себя и свое рабочее место. В скором времени его такая обстановка будет все больше нагнетать и он постарается как можно быстрее сменить работу.

Человека, работающего в организации, ничего не должно устрашать и угнетать, а наоборот стараться поддерживать и поощрять и тогда он будет стараться раскрывать свой талант в профессиональной деятельности, ведь за качественно выполненную работу идет вознаграждение не только на работе, но и в жизни. Человек чувствует моральное удовлетворение от того что он обустроил свою жизнь и поспособствовал повышению организации на более высокий уровень развития.

Наравне с давлением и устрашением самым неблагоприятным явлением в наших организациях преобладает другая крайность, в которую впадают наши руководители – либеральность. Она проявляется тогда, когда руководитель относится ко всем ситуациям на предприятии лояльно и старается не замечать каких-либо разногласий в коллективе, а также с равнодушием относится ко всем жалобам и старается от них всегда отлынивать, ссылаясь на свой непреодолимый объем работы. Это в конечном итоге ведет к потере сплоченности в коллективе, росту всеобщего недовольства и процветанию неформального лидерства среди работников организации.

Два выше перечисленных вида режимов являются наиболее распространенными в наших организациях, поэтому следует отказаться от подобного рода организационных установок, а быть более ориентированными на такие установки, в которых каждый работник будет чувствовать себя личностью и стараться во многом превзойти все те достижения, которые он совершил в прошлом. В организациях, где каждый работник заинтересован в результатах не только своей деятельности, но и в результатах деятельности всей организации нельзя обойтись без поощрений, так как они дают дополнительный стимул в совершенствовании своей профессиональной деятельности.

В наших российских организациях наиболее распространенными методами поощрения являются: объявление благодарности; выдача премий; награждение ценным подарком; награждение почетной грамотой; представление к званию лучшего работника в своей профессии. Остальные виды поощрения работников за труд определяются коллективным договором или правилами внутреннего трудового распорядка организации, а также уставами и положениями о дисциплине. Правила внутреннего трудового распорядка могут включать такие меры поощрения, как звание «Заслуженный работник организации» или «Почетный ветеран труда».

Для того чтобы оценить уровень и правильность мотивации персонала в России, нужно оценить один из наиболее положительных опытов мотивации работников организации. В пример такого предприятия можно привести группу предприятий «Газпром», так как предприятия данной группы руководствуются Конвенциями Международной организации труда, предусматривающими соблюдение международных стандартов по вопросам свободы ассоциаций, заработной платы, продолжительности ра-

бочего дня и условий труда, вознаграждения трудящихся за труд, социального страхования, предоставления оплачиваемого отпуска, охраны труда и по другим вопросам.

Система мотивации работников группы, сочетает в себе материальное и нематериальное стимулирование, которое направлено на привлечение и удержание квалифицированного персонала, а также на повышение заинтересованности работников в результатах труда.

Системы оплаты труда, действующие в обществах группы «Газпром», предусматривают установление должностных окладов и тарифных ставок с учетом квалификации и деловых качеств работников. Также работникам группы предоставляется премирование за результаты от производственной деятельности, доплаты и надбавки в зависимости от условий труда и объема выполняемых работ, единовременное премирование (в том числе за ввод в действие производственных мощностей и объектов строительства, внедрение новой техники, экономии энергоресурсов, открытие новых залежей углеводородов), а также выплату вознаграждения по итогам работы.

Единые корпоративные нормы по оплате труда, закреплены в Типовом положении об оплате труда работников организаций ПАО «Газпром», утвержденном приказом ОАО «Газпром» от 20.12.2012 года №377.

Для стимулирования руководящих работников ПАО «Газпром» и его основных дочерних обществ по добыче, транспортировке, подземному хранению, переработке и реализации газа решением Совета директоров от 19 декабря 2006 г. №927 предусмотрены:

- система годового бонуса, учитывающая выполнение общекорпоративных и индивидуальных ключевых показателей деятельности Компании в отчетном году. Перечень общекорпоративных показателей включает: удельные затраты в добыче газа, удельные затраты в транспортировке природного газа, объем продаж газа в натуральном выражении, снижение затрат на приобретение товаров (работ, услуг), а также ввод в эксплуатацию приоритетных производственных объектов;

- программа участия руководящих работников в уставном капитале ПАО «Газпром», направленная на долгосрочное стимулирование ключевых работников Компании в повышении рыночной стоимости акций Общества. В целях стимулирования работников Группы «Газпром» реализована система поощрения их государственными наградами Российской Федерации, наградами Минэнерго России и ПАО «Газпром».

Рассмотрев выше перечисленные меры для поощрения работников группы «Газпром» следует отметить, что данные меры довольно благоприятно сказываются на общем развитии всей организации в целом, а у ключевых работников появится возможность принимать активное участие в акционерном обществе и получать государственные награды, что побуждает всех работников к развитию своих профессиональных навыков для обеспечения своего карьерного роста.

Подводя итоги, важно отметить насколько для любого современного предприятия важно внимание и поддержка со стороны руководства предприятия к своим подчиненным, так как стимулирование работников дает понять что любой работник как человек очень важен для организации, ведь именно от желания человека и его силы воли зависит качество выполняемой им работы, а соответственно успех всей его компании.

Высшему менеджменту, в целях повышения эффективности деятельности предприятия, необходимо отслеживать уровень морально-психологического климата в коллективе своей организации и никогда не остав-



лять без должного внимания любые проблемы в коллективе. В современном мире в любой сфере деятельности и в том числе в экономике самым главным является хорошее положение людей, их любовь к своему делу и стремление к своему усовершенствованию, ведь, прежде всего человек является движущей силой во всей экономике мира.

**Список литературы**

1. Жданова М.Г. Особенности управления персоналом в условиях новой экономики: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М.Г. Жданова; Рос. эконом. ун-т им. Г.В. Плеханова. – М., 2013. – 213 с.
2. Андреева Т.Е. Управление персоналом в период изменений в российских компаниях: методики распространенные и результативные // Российский журнал менеджмента. – 2006. – №2. – Т. 4. – С. 25–48.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 05.10.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>
4. ПАО «Газпром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/>

**Скорова Кристина Сергеевна**

студентка

**Мудревский Александр Юзефович**

канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой

НОУ ВПО «Международная академия бизнеса  
и новых технологий (МУБиНТ)»

г. Ярославль, Ярославская область

## **ИЗНОС ПРОИЗВОДСТВЕННО- ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

**Аннотация:** авторы статьи определяют важность учета износа производственно-технологической системы во взаимосвязи с формированием амортизационных отчислений производственного предприятия. Исследователи приходят к выводу о важности учета взаимосвязи степени износа, источника устранения конкретного его вида, необходимой для этого величины амортизационных отчислений, с сохранением при этом сбалансированности структуры операционных затрат.

**Ключевые слова:** производственно-технологическая система, износ, амортизационная политика.

Технологическое оборудование, функционируя в процессе производства, подвергается износу, в результате которого оно постепенно утрачивает свои технико-производственные характеристики, а следовательно, и стоимость, которая и должна адекватно отражаться в амортизационных отчислениях.

В экономическом понимании износ рассматривается как потеря стоимости производственно-технологической системы в процессе эксплуатации под воздействием ряда причин, например, несоблюдение производственных требований или условий, несоответствие материала заготовки для обработки на определенном оборудовании, увеличение производственной нагрузки, а также изменение спроса на продукцию, влияние общей экономической ситуации.

Рассмотрим следующие виды износа – технологический, функциональный и экономический.

Под технологическим износом понимается мера потери стабильности производства продукции с заданными потребительскими свойствами (отклонение показателей от паспортных данных). Т.е. необходимо рассматривать производственно-технологическую систему, как объект, который должен, к примеру, в течение одной смены производить определенное количество продукции (оказание услуг) с заданными потребительскими свойствами.

Данный вид износа устраняется ремонтом и заменой основных средств на новые аналогичной конструкции.

Функциональный износ – потеря стоимости технологической системы в результате появления на рынке аналогов рассматриваемых активов с лучшим соотношением цены и свойств актива.

Функциональный износ устраняется модернизацией, т.е. освоением технологических инноваций. При модернизации добавляются некоторые технологические функции. Например, добавляется дополнительная технологическая операция, автоматизируется технологический процесс, механизмируются ручные операции.

Под экономическим износом понимается потеря стоимости технологической системы, обусловленной негативным воздействием внешней среды, экономических или политических факторов.

Экономический износ устраняется реконструкцией, т.е. имеет место реализация продуктовых инноваций.

Использование амортизационного фонда в качестве источника инвестирования воспроизводства основных фондов представляется наиболее рациональным.

В широкой трактовке инвестиции представляют собой все виды материально-имущественных, финансовых и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в производственную деятельность для получения прибыли или достижения иного (социального эффекта) [4].

По своему определению амортизационные отчисления – это денежный эквивалент износа технологической системы. То есть денежный эквивалент технологического износа должен использоваться для восстановления именно данного износа, а денежный эквивалент функционального и экономического износа должен направляться для их восстановления соответственно.

В этой связи амортизация материальных активов по своей экономической сущности может обеспечить только простое воспроизводство основных фондов. Это означает, что инвестирование расширенного воспроизводства активной части основных фондов осуществляется за счет амортизационных отчислений от нематериальных активов, обеспечивающих инновационное развитие предприятия.

Правильное понимание сущности износа, верное определение его степени в совокупности с пониманием экономической природы и функций амортизации, позволит обоснованно подходить к системе воспроизводства основных фондов предприятия, управлению механизмами амортизации и, в конечном итоге, к совершенствованию производственной структуры предприятий.

Таким образом, важно учитывать взаимосвязь степени износа, источника устранения конкретного его вида, необходимой для этого величины амортизационных отчислений, сохранив при этом сбалансированность структуры операционных затрат.

*Список литературы*

1. Абакумов Р.Г. Амортизационная политика: сущность, проблемы, направления развития / Р.Г. Абакумов // Финансы и кредит. – 2008. – №47. – С. 55–59.
2. Александров Г.Л. Обновление основных производственных фондов / Г.Л. Александров, А.С. Павлов. – М.: Экономика, 2005. – С. 192.
3. Горохова А.Е. Экономическая сущность процесса воспроизводства основных фондов предприятия: Учебное пособие / А.Е. Горохова. – М: ПМСОФТ, 2009. – 125 с.
4. Мудревский А.Ю. Инвестиции в форме капитальных вложений / А.Ю.Мудревский; Международный университет бизнеса и новых технологий. – Ярославль, 2013. – С. 56.
5. Попеско А.И. Износ технологических машин и оборудования при оценке их рыночной стоимости: Учебное пособие / А.И. Попеско, А.В. Ступин, С.А. Чесноков. – М.: ОО «Российское общество оценщиков», 2008. – 241 с.
6. Симаков И.Г. Методы формирования инвестиционных ресурсов инновационного обновления активной части основных фондов предприятия: Диссертация / И.Г. Симаков. – Вологда, 2008. – 167 с.
7. Ширяев Р.К. Финансовое состояние предприятия: Метод. пособие / Р.К. Ширяев. – М: ПМСОФТ, 2009. – 126 с.
8. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.base.garant.ru>

*Смирнова Ольга Сергеевна*  
студентка

*Мудревский Александр Юозфович*

канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой

НОУ ВПО «Международная академия бизнеса  
и новых технологий (МУБиНТ)»

г. Ярославль, Ярославская область

## **ФОРМИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ**

*Аннотация:* авторы статьи рассматривают варианты постановки на баланс предприятия нематериальных активов по обоснованной стоимости путем создания венчурного предприятия, которое возьмет на себя все риски проведения научно-исследовательской деятельности и обеспечит на взаимовыгодной основе производственное предприятие доходными для него нематериальными активами.

*Ключевые слова:* амортизационный фонд, нематериальные активы, источники инвестирования.

При освоении инноваций предприятие получает объекты интеллектуальной собственности, которые должны быть поставлены на баланс в качестве нематериальных активов. Под нематериальными активами понимаются ценности, приобретаемые в результате проведения программ переобучения или повышения квалификации персонала, приобретения лицензий, разработки торговых знаков, проведения научных исследований и т. п. [3].

В 2014 году доля нематериальных активов в составе имущественно комплекса крупных европейских предприятий составила более 80%, в балансах российских предприятий этот показатель менее 1%. Изучение действующего законодательства Российской Федерации в области управления нематериальными активами показывает, что существенным препят-

ствием к увеличению доли нематериальных активов в структуре основных фондов российских предприятий является постановка на баланс активов по первоначальной стоимости, рассчитанной суммой расходов на их приобретение (создание) и доведение до состояния, в котором они пригодны для использования, то есть стоимости рассчитанной по затратному подходу [4; 5].

Отсутствие механизмов постановки на баланс предприятий нематериальных активов по обоснованной стоимости приводит к занижению реальной стоимости имущественного комплекса предприятия, к снижению чистого доходов, а соответственно и собственных источников инвестирования инновационной деятельности предприятия, снижению инвестиционной привлекательности предприятия.

Для решения поставленной задачи предлагается создать венчурное дочернее предприятие, которое возьмет на себя все риски проведения научно-исследовательской деятельности и обеспечит на взаимовыгодной основе производственное предприятие доходными для него нематериальными активами. В процессе реализации различных стратегий в области управления нематериальными активами на предприятии определяются сценарии вовлечения в хозяйственный оборот нематериальных активов.

Сценарий первый: формирование уставного капитала.

Согласно действующему законодательству, имущественные права или иные права, имеющие денежную оценку, к которым относятся права на интеллектуальную собственность, могут быть вкладом в имущество хозяйственного товарищества или общества. То есть, формирование уставного капитала при создании новых предприятий или вклада в совместную деятельность осуществляется путем передачи нематериальных активов без отвлечения из оборота предприятия денежных средств. Это позволяет предприятию, не располагая достаточными материальными ресурсами для формирования большого по размеру уставного капитала, занять на рынке активную позицию с точки зрения платежеспособности и кредитоспособности. Следует отметить, что в некоторых случаях для оценки стоимости нематериального актива должен привлекаться независимый оценщик. Например, в обществах с ограниченной ответственностью это нужно, если стоимость вносимого нематериального актива превышает 20 000 рублей.

При принятии положительного решения о передаче в уставный капитал производственного предприятия результатов интеллектуальной деятельности и (или) интеллектуальной собственности венчурным предприятием оформляются охранные документы, закрепляющие права собственности на объекты. Далее передача нематериального актива осуществляется в соответствии с договорной ценой на основании протокола собрания акционеров, договора об уступке исключительных прав на объекты и заключении об оценке стоимости передаваемых исключительных прав.

Средства, согласно оценке, зачисленные в уставный капитал предприятия, не облагаются налогом на прибыль у получившей стороны. Передача имущества в уставный капитал другой организации не является реализацией и, следовательно, не облагается НДС [4].

Сценарий второй: заключение договора об уступке прав (продажа НМА).

Реализации данного сценария предполагает передачу нематериально актива производственному предприятию путем заключения договора об уступке прав на объект (продажа нематериального актива), в соответствии с ст. 1128 ГК РФ.

По данному договору патентообладатель передает право на соответствующий результат интеллектуальной деятельности в полном объеме другой стороне – приобретателю исключительного права.

Операция по реализации имущественных прав является объектом налогообложения НДС. Поэтому при реализации нематериальных активов венчурное предприятие заплатит в бюджет НДС. Получившая нематериальный актив сторона вправе возместить НДС в этом же размере [4].

Сценарии третий: заключение лицензионного договора.

В соответствии со ст. 1236 ГК РФ по лицензионному договору патентообладатель (лицензиар) предоставляет другой стороне (лицензиату), право использовать изобретение, полезную модель или промышленный образец в установленных договором пределах. По лицензионному договору актив остается на балансе венчурного предприятия, а производственному предприятию передается право пользования.

Реализация предлагаемого механизма возможна при вовлечении в хозяйственный оборот нематериальных активов: не оказывающих особого влияния на формирования амортизационного фонда предприятия, реализованным другим субъектам инновационной деятельности по лицензионным договорам.

Реализация нематериальных активов по лицензионному договору является объектом налогообложения НДС. Поэтому при реализации нематериальных активов венчурное предприятие заплатит в бюджет НДС. Получившая нематериальный актив сторона вправе возместить НДС в этом же размере [4].

Предложенные механизмы позволяют управлять налогооблагаемой базой налога на прибыль, увеличить амортизационные отчисления на материальные и нематериальные активы и увеличить оборотные средства предприятия, а также стоимость предприятия будет значительно выше стоимости аналогичных предприятий с аналогичными имущественным комплексом.

#### *Список литературы*

1. Коречков Ю.В. Инновационная активность организаций: институциональные факторы и финансовые инструменты: Монография / Ю.В. Коречков, О.В. Джигоев; Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ). – Ярославль, 2014. – 116 с.
2. Краюхин Г.А. Инвестиционные стратегии развития промышленных предприятий и методы их финансирования: Монография / Г.А. Краюхин, Н.В. Турковская. – СПб.: СПбГИЭУ, 2008. – 315 с.
3. Мудревский А.Ю. Инвестиции в форме капитальных вложений / А.Ю. Мудревский; Международный университет бизнеса и новых технологий. – Ярославль, 2013. – С. 56.
4. Налоговый Кодекс Российской Федерации: Федер. закон от 31.07.1998 №146-ФЗ // КонсультантПлюс: Справ.-правовая система / Компания «КонсультантПлюс».
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
6. Полухин А.А. Проблемы использования фонда амортизационных отчислений предприятиями Орловской области / А.В. Алпатов, А.Н. Ставцев // Проблемы современной экономики. – 2011. – №1. – С. 303–306.
7. Симаков И.Г. Методы формирования инвестиционных ресурсов инновационного обновления активной части основных фондов предприятия: Диссертация / И.Г. Симаков. – Вологда, 2008. – 167 с.

## МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

*Бахтина Надежда Николаевна*

аспирант

Байкальская международная бизнес-школа  
ФГБОУ ВПО «Иркутский государственный университет»  
г. Иркутск, Иркутская область

### О КЛАССИФИКАЦИИ СЕРВИСНЫХ ИННОВАЦИЙ

***Аннотация:** отмечается, что к числу важных задач, стоящих в области развития инновационной деятельности предприятий сферы услуг, относится поиск критериев и оснований классификации инноваций. В рамках проводимых автором исследований по совершенствованию методики ценообразования инновационной продукции в сфере услуг в настоящей статье выделены критерии и основания классификации сервисных инноваций. Предлагаемая классификация может послужить основой для разработки мер, направленных на совершенствование инновационного процесса на сервисном предприятии.*

***Ключевые слова:** услуги, товары, инновации, инновационный продукт, новизна.*

В настоящее время сектор услуг играет важную роль в развитии национальной экономики. Долгое время не относившийся к приоритетным отраслям отечественного народного хозяйства, третичный сектор способствует росту валового внутреннего продукта и активно участвует в развитии других секторов экономики.

Термин «сфера услуг» («сервисная сфера») в последнее время не только широко употребляется в научной и бизнес-среде, но и часто используется в бытовой речи.

Как справедливо указывает К. Гренроос, несмотря на рост интереса ученых к сервисному сектору экономики и кажущуюся понятность термина «услуга», его толкование не является однозначным [10]. До середины XX в. ознаменовавшейся началом систематического сбора и документирования данных о структуре современной экономики, сфера услуг определялась по остаточному принципу. Только благодаря активному росту сферы услуг в конце XX столетия исследователи стали уделять ей больше внимания.

Последние определения услуги включают в себя различные аспекты стоимости услуги и преимуществ для клиента (потребителя). При этом ни одно определение понятия услуги, существующее в литературе по менеджменту и маркетингу, не способно охватить все разнообразие услуг и присущих им характеристик [12]. На основании анализа имеющихся в литературе определений можно заключить, что, во-первых, услуга существует только тогда, когда она оказана; во-вторых, услуги имеют следующие отличительные характеристики: услуги нематериальны, одновременно и производятся и потребляются, нацелены на удовлетворение потребностей клиента.

Отличительные особенности товаров и услуг – предмет экономического дискурса, продолжающегося несколько десятилетий. В настоящее

время большинство ученых-экономистов и практиков указывают на четыре характерные отличия услуг от товаров: нематериальность, одновременность, неоднородность и несохраняемость (таблица 1); лишь отдельные исследователи полагают, что различия между товарами и услугами «могут быть проигнорированы» [9, с. 538].

Здесь следует отметить, что на практике различия между товарами и услугами постепенно размываются: «не все услуги нематериальны, производятся и потребляются одновременно, неоднородны, и несохраняемы ... промышленные товары также могут обладать одной или несколькими из этих характеристик» [8, с. 264]. В качестве примера можно привести оказание услуг в области информационных технологий – провайдеры программного обеспечения как правило, предлагают однородные продукты, которые производятся и потребляются одновременно. Кроме того, производство большинства товаров все чаще сопровождается оказанием дополнительных услуг, например, услуг по ремонту и сервису. В этой связи, как отмечает Й. Майлс, большинство исследователей индустрии сервиса разделились на два лагеря. Первые пытаются оценивать происходящие в ней инновационные процессы, применяя те же подходы и методологию, что и к производству товаров. Вторые подчеркивают необходимость введения специальных методов оценки инноваций и инструментов инновационной политики [3, с. 6].

Таблица 1

Различия между товарами и услугами

Услуга		Товар	
	Нематериальна		Материален
	Одновременное производство и потребление: клиенты участвуют в производстве		Разделение производства и потребления: клиенты обычно не участвуют в производстве
	Неоднородна		Однороден
	Несохраняема: не может быть в наличии		Может храниться на складе

*Источник: составлено автором.*

Принимая во внимание большое количество исследований, в которых подчеркиваются специфические характеристики услуг в сравнении с товарами, кажется неизбежной разработка конкретного подхода к инновациям в сфере услуг. В связи с чем необходимо раскрыть суть понятия *инновации в сфере услуг или сервисной инновации*.

Большинство исследователей сходятся во мнении, что инновации в сфере услуг имеют иной характер, нежели инновации в промышленности [5, с. 19]. В зарубежной литературе можно найти различные определения сервисных инноваций. Под сервисными инновациями понимается «развитие сервисных продуктов, которые являются новыми для поставщика» [11, с. 190]; услуги, ранее не доступные для клиентов фирмы в результате дополнения или изменения в концепции обслуживания [13]; «...[инновации] охватывают идеи, практики или предметы, которые являются новыми для организации и соответствующей рыночной среды» [14, с. 880].

Существуют три основных подхода к исследованиям в области инноваций в сфере услуг: технологический подход, сервисно-ориентированный подход, комплексный подход. В то время как первый подход фокусируется на внедрении технологии на предприятиях сферы услуг, второй расширяет определение понятия инновации в сфере услуг, включая конкретные формы инноваций (например, специальные инновации, нематериальные процессы и инновационные продукты) в качестве дополнения к техническим инновациям. Комплексный или интеграционный подход, однако, не рассматривает инноваций в сфере услуг отдельно от инноваций в производстве в связи с ростом конвергенции между ними. Ряд ученых в настоящее время подтверждает необходимость синтеза концептуальных подходов к инновациям по причине неадекватности традиционных подходов [7, с. 560]. Представители т. н. «синтетического» подхода утверждают, что сервисные услуги многомерны и в значительной степени характеризует организационные изменения, которые включают новые концепции услуг, новые клиентские интерфейсы и новые системы доставки услуг [4, с. 276]; технологические и не технологические инновации рассматриваются как взаимодополняющие, имеющие различное значение для сервисных компаний.

Как инноваций в производстве, так и инновации в сфере услуг, по существу, касаются изменений и обновлений. Для дальнейшей характеристики сервисных инноваций, мы проанализируем некоторые из основных различий между инновациями в сфере услуг и инновациями в производстве. Мы рассмотрим объект инноваций и уровень ее новизны.

*Объект инновации.* Инновации в производстве могут быть классифицированы на два вида: изменения товаров, которые предлагает предприятие, и изменения способов, которыми создаются и поставляются эти товары. Традиционно, эти изменения, называются «продуктовыми» и «процессными» инновациями. Таким образом инновация может быть рассмотрена как в динамическом, так и в статическом аспектах, то есть инновация – это и «инновация-процесс», и «инновация-продукт». В сфере услуг, разделительная линия между продуктовыми и процессными инновациями, как правило, размыта [6, с. 180]. Из-за одновременности услуг, «инновация-продукт» сервисного предприятия и «инновация-процесс», как правило, совпадают. Новые услуги часто включают новые модели распределения, взаимодействия с клиентами, контроля качества и т.д. В конечном итоге инновационный продукт появляется на рынке как услуга, которая обладает набором потребительских и стоимостных характеристик. Соответственно, услуга, разработанная с использованием «инновационного решения», рассматривается не столько как социальный феномен, но как феномен экономический [2] – благо в форме деятельности или ряда действий, удовлетворяющих потребности потребителя по заказу и на возмездной основе. Критерий оценки продукта – уровень удовлетворения нужд конечного потребителя в сравнении с имеющимися аналогами и соотношение качества/цена.

*Уровень новизны.* Сервисные инновации включают в себя создание и внедрение новых услуг или их поставку. Новшество можно рассматривать с точки зрения уровня новизны, начиная от совершенно новых революционных сервисных инноваций, или незначительных изменений эволюционного характера.



Как и в производстве, уровень новизны может быть применен для характеристики сервисных инноваций. Радикальные инновации и дополнительные новые услуги – противоположные концы спектра (новизна между ними может быть истолкована как разница между революцией и эволюцией):

1. Радикальная инновация/революция: полная система характеристик и компетенций, которые составляют услугу, заменяются другой системой характеристик и компетенций, или внедряется совершенно новая услуга, в результате чего старая услуга больше не оказывается.

2. Инкрементная инновация/эволюция: изменяются характеристики услуги путем их изменения или добавления новых без изменения сути услуги (например, разработка решения для конкретной задачи в сотрудничестве с клиентом).

Тем не менее, новизна услуги, как правило, носит компенсационный (дополнительный), а не радикальный характер и, следовательно, менее заметна. Инновационная услуга менее формализована и редко разрабатывается научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими отделами предприятия. Это происходит по всей цепочке создания стоимости, и сотрудничества и взаимодействия между различными субъектами, в том числе поставщиками, промежуточными и конечными потребителями.

Сложность в концептуализации инновационных услуг восходит к их многомерному характеру (технологические и организационные инновации), и терминологии, используемой для их определения. Различие между технологическими и не технологическими инновациями, в этом случае может принимать неоднозначный характер, в отличие от технологических инноваций. Кроме того, термин «нетехнологические инновации» предполагает организационные и маркетинговые инновации, обеспечивающие новые решения для удовлетворения потребностей клиента (бизнес-модели, каналы сбыта, интерфейсы заказчика). Важнейшим признаком инновации выступает не техническая новизна, а новизна его потребительских свойств и их «полезный эффект» [1].

Граница между различными видами инновационных услуг размыта, и во многих случаях сервисная деятельность осуществляется с использованием различных видов инноваций, направленных на удовлетворение потребностей бизнеса и конечных пользователей. Дополнительный характер различных видов инноваций подтверждается также практикой на уровне предприятия, когда одновременно генерируются, разрабатываются и осуществляются многочисленные виды инноваций. Например, фирмы, которые разрабатывают инновационный продукт или процесс, скорее всего, также привносят инновации в организацию и маркетинг.

В таблице 2 представлены упрощенная типология сервисных инноваций и конкретные примеры различных типов сервисных инноваций.

Таблица 2

Типология сервисных инноваций

	Сервисный сектор	Функции
Технологические инновации (разработка и внедрение принципиально новых услуг)	банковские услуги: АТМ-сервисы, электронный банкинг; розничная торговля онлайн; образование и тренинги (онлайн обучение)	спутниковый мониторинг использования удобрений в сельском хозяйстве; дизайн в автомобильной промышленности

Организационные инновации (разработка и внедрение значительно усовершенствованных методов производства и представления услуг)	Транспорт: сервис авиа-лоукостеров; кэйте-ринг – доставка продуктов питания от двери до двери	Директ-маркетинг (туристические услуги); аутсорсинг услуг управления человеческими ресурсами
Комбинация инноваций	Электронная коммерция; публичные сервисы, в т.ч. электронные торги.	

Рассмотренные выше подходы не являются исчерпывающими. При изменении критериев анализа, вероятно можно идентифицировать иные виды сервисных инноваций. Кроме того, представляется, на практике различия между различными типами сервисных инноваций могут быть размытыми.

**Список литературы**

1. Бухалова Н.А. Инновация как средство экономического развития: обзор экономических теорий / Н.А. Бухалова // Вестник НГИЭИ. – 2011. – №1 (2). – Т. 1. – С. 182–183.
2. Ватолкина Н. Услуга как экономический феномен и объект управления / Н. Ватолкина // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – №3. – С. 106–107.
3. Майлс Й. Сервисные инновации в XXI веке / Й. Майлс // Форсайт. – 2011. – №2. – Т. 5. – С. 4–15.
4. Старкова Н.О. Система управления интеллектуальными активами малого инновационного предприятия, осуществляющего аутсорсинг / Н.О. Старкова, В.В. Заболоцкая // Вестник Адгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2011. – №3. – С. 272–280.
5. Bernardt Y. De innovativiteit van de Nederlandse dienstensector, EIM, Zoetermeer, 2000. – 362 p.
6. Bitran G.A structured product development perspective for service operations / G. Bitran, L. Pedrosa // European Management Journal. – 1998. – №16 (2). – P. 169–189.
7. Drejer I. Identifying innovation in surveys of services: a Schumpeterian perspective / I. Drejer // Research Policy. – 2004. – №33. – P. 551–562.
8. Easingwood C.J. New product development for service companies / C.J. Easingwood // Journal of Product Innovation Management. – 1986. – №3 (4). – P. 264–275.
9. Gallouj F., Weinstein O. Innovation in services / F. Gallouj, O. Weinstein // Research Policy. – 1997. – №26. – P. 537–556.
10. Grönroos C. Service Management and Marketing: A Customer Relationship Management Approach. – 2nd. ed. – London: Wiley, 2000. – 404 p.
11. Johne A., Storey C. New Service Development: A Review of the Literature and Annotated Bibliography / A. Johne, C. Storey // European Journal of Marketing. – 1998. – №32, 3/4. – P. 184–252.
12. Lusch R.F. Towards a conceptual foundation for service science: Contributions from service-dominant logic / R.F. Lusch, S.L. Vargo, G. Wessels // IBM Systems Journal. – 2008. – Vol. 47. – No. 1.
13. Menor L.J. New Service Development Competence and Performance. Ph.D. Dissertation // University of North Carolina at Chapel Hill, 2002. – 920 p.
14. Van der Aa W. Realizing innovation in services / W. Van der Aa, W.T. Elfring // Scandinavian Journal of Management. – 2012. – №18 (2). – P. 155–171.

*Дровникова Кристина Олеговна*

студентка

*Череповская Наталья Анатольевна*

канд. экон. наук, доцент

Институт управления

ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный  
национальный исследовательский университет»

г. Белгород, Белгородская область

## К ПРОБЛЕМЕ ТРУДОВОЙ АДАПТАЦИИ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ

***Аннотация:** данная статья посвящена трудовой адаптации как важному этапу для новых сотрудников организации. В работе рассмотрены проблемы, возникающие в разных видах адаптации, а также рекомендации по их устранению.*

***Ключевые слова:** трудовая адаптация, сотрудник, профессиональная адаптация, организационная адаптация, психофизиологическая адаптация, социально-психологическая адаптация, проблема, организация.*

В настоящее время быстро развивающихся технологий трудовая адаптация является основополагающим этапом для новых работников в любой организации. Организация должна позаботиться о том, чтобы этот процесс прошел как можно быстрее и успешнее. В то же время и сам сотрудник, поступая на работу, имеет необходимость влиться в новый коллектив и социальную среду. В связи с этим, проблема адаптации персонала является актуальной и для самой личности.

Различают профессиональную, организационную, психофизиологическую и социально-психологическую адаптации [1].

Под профессиональной адаптацией обычно понимают дополнительное освоение профессиональных знаний и навыков, т.е. формирование профессионально необходимых качеств личности. Главная ошибка, которую допускают руководители в таких случаях – уделяют мало внимания процессу адаптации. Они уверены, что если новый работник уже профессионал, то он должен сам осваивать, понимать свои обязанности, и заниматься его адаптацией не нужно.

Организационная адаптация включает в себя ознакомление с особенностями организационного механизма управления, местом своего подразделения и должности в организационной структуре предприятия [1]. Проблемы такой адаптации чаще возникают у работников, впервые устраивающихся на работу и не имеющих опыт организационного поведения.

Психофизиологическая адаптация – это освоение физических, психических нагрузок на организм, санитарно-гигиенические нормы, уровень монотонности труда, шума, освещенности и т.д. [2]. С точки зрения организации труда, новому работнику необходимо некоторое время чтобы привыкнуть к рабочим нагрузкам, режиму и условиям труда.

Социально-психологическая адаптация предполагает включение сотрудников в систему взаимоотношений коллектива с его традициями, ценностями и жизненными нормами. Данная адаптация является особенно сложной в первые месяцы работы, и одной из ключевых для процесса самореализации личности в трудовой сфере. Так как если сотрудник не впишется в новый коллектив, не освоит его нормы и традиции, то ему будет психологически тяжело находиться на своем рабочем месте.

Для преодоления возникших проблем на этапах адаптации новых сотрудников, можно предложить следующие рекомендации:

1. Если поступивший сотрудник в организацию является профессионалом, то следует уделять ему не меньшего внимания в его профессиональной деятельности. Ведь даже самый опытный работник не может сразу узнать и понять все тонкости новой для него организации.

2. Чтобы не возникало проблем организационной адаптации, нужно тщательно знакомить новых сотрудников со служебными взаимоотношениями, с корпоративной культурой, системой документации.

3. Возникшие проблемы в психофизиологической адаптации, связанные с долгим привыканием к условиям места работы, могут решиться путем предоставления возможности сотруднику обустроить свое рабочее место по своим предпочтениям.

4. Помощь в преодолении социально-психологического барьера на новом месте работнику должна быть оказана со стороны начальника службы управления персоналом. Он обязан познакомить его с коллегами, рассказать о традициях и нормах, целей данной организации. Сам сотрудник, в свою очередь, должен обладать коммуникабельностью, быть доброжелательным к своим новым коллегам, и быть готовым выслушивать советы от них для успешного прохождения процесса адаптации.

Таким образом, соблюдая данные рекомендации, процесс трудовой адаптации будет проходить наиболее успешно. Только полное решение задач, связанных с периодом адаптации каждого нового сотрудника, позволит организации поддерживать свой уровень, осуществлять успешно свою миссию, способствовать сплочению коллектива, а также привлечению новых кадров.

Подведя итог, можно с уверенностью сказать, что система трудовой адаптации и пути решения проблем, связанные с ней, просто необходимы в любой организации. Ведь от того, насколько успешно пройдет данный процесс, будет зависеть эффективность работы всей организации в целом. Ведь основа организации – ее персонал.

#### **Список литературы**

1. Буценко И.Н. Менеджмент персонала. – 2007. Сайт «Национальная энциклопедическая служба» / И.Н. Буценко, Н.З. Вельгош [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.vocable.ru](http://www.vocable.ru)

2. Адаптация персонала. Сайт проекта «Адаптация 360»: разработка программного обеспечения автоматизации управления процессами адаптации на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.adaptation360.ru](http://www.adaptation360.ru)

**Левониц Наталья Вячеславовна**  
канд. экон. наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Финансовый университет  
при Правительстве РФ»  
г. Москва

## **ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ**

***Аннотация:** в данной статье рассматриваются особенности маркетинга транспортных услуг, направленных на повышение конкурентоспособности фирмы. Анализируются функции, принципы, приводятся статистические данные. При изучении темы использовалась вторичная информация.*

***Ключевые слова:** транспорт, услуги, рынок, среда, сегмент.*

Транспорт является одной из важнейших составляющих экономики государства, обеспечивающий её нормальное функционирование и способствующий повышению эффективности общественного производства.

Формирование эффективной системы транспортного маркетинга позволяет фирмам обеспечить рост оборота услуг.

Маркетинговая политика транспортного предприятия представляет собой набор правил, которые ориентированы на формирование результативных действий по организации товарной, ценовой, сбытовой, рекламной политик для целей обеспечения и роста прибыли.

Отечественные предприятия ориентируются на маркетинговые подходы в бизнесе сравнительно недавно, необходимо ориентирование на опыт зарубежных стран, в управленческой деятельности которых накоплен богатый опыт по маркетинговой деятельности в данной сфере.

Однако практика хозяйствования в России свидетельствует о том, что внедрение маркетинга хотя и получает все большее распространение, но в полной мере ещё не используются все формы управления маркетинговой деятельностью, особенно среди малых и средних предприятий, где чаще это делается хаотично, бессистемно, или недостаточно квалифицированными специалистами.

Огромная территория, которую занимает наше государство, определила уникальность транспортной системы, характеризующейся развитой транспортной сетью, насчитывающей около 86 тысяч километров железных дорог, более 900 тысяч километров автомобильных магистралей, свыше 600 тысяч километров воздушных линий, более 100 тысяч километров речных судоходных путей и множество морских трасс. Однако, несмотря на это, нынешнее состояние транспортной системы характеризуется низким техническим уровнем производственной базы большинства предприятий и износом подавляющего большинства транспортных средств, а это приводит к снижению безопасности их работы, неразвитости конкуренции на рынке транспортных услуг, а также отсутствию новых инвестиций. Все существующие проблемы в транспортной сфере, влияют на экономическое развитие страны в целом, понижая уровень её конкурентоспособности.

Маркетинг транспортных услуг – это комплекс действий, благодаря которым услуги компаний доходят до клиентов.

«Транспортный маркетинг (маркетинг транспортных услуг) – это совокупность мероприятий, направленных на эффективное удовлетворение потребностей потребителей в транспортных услугах, а также в смежных услугах, обеспечивающих повышение качества основной услуги. Это деятельность, направленная на продвижение транспортных услуг на рынок» [4, с. 139].

К функциям транспортного маркетинга можно отнести комплексное изучение транспортного рынка; планирование и прогнозирование ассортимента продукции, работ и услуг транспортных компаний с учётом имеющихся перспективных ресурсов; разработка тарифной политики транспортной компании; управление маркетинговой деятельностью транспортных компаний, оценка её эффективности, контроль и реагирование на изменение конъюнктуры рынка и др.

Основными принципами транспортного маркетинга являются: ориентация на интересы пользователей, на конечный результат, постоянное обновление технических средств и повышение качества транспортного обслуживания пользователей транспорта.

Главные цели маркетинга на транспорте:

- привлечение дополнительных объёмов перевозок;
- создание условий, при которых у потенциальных пассажиров и грузовладельцев отсутствовали бы проблемы с заказом транспортных услуг нужного им качества;
- обеспечение финансово-экономической стабильности.

При осуществлении маркетинга транспортных услуг, стоит учитывать такие факторы, как:

- реальность данных;
- возможность их проверки (доступно для водного транспорта);
- доступность потребителям.

Изучение транспортного рынка осуществляется с помощью наблюдений, анкетных исследований, анализа отчётных и прогнозных материалов, телефонных интервью и т. д. Под маркетинговой информацией принято понимать набор сведений, количественных и качественных характеристик того или иного товарного продукта компании [2, с. 124].

Маркетинговая информация базируется на основных принципах, к которым можно отнести следующие:

- необходимость обеспечения актуальной информации на момент разработки программы маркетинга;
- необходимость обеспечения адекватности информации на момент разработки программы маркетинга;
- необходимость обеспечения релевантности информации на момент разработки программы маркетинга, т.е. информация должна отвечать основным задачам маркетингового исследования;
- необходимость обеспечения полноты информации на момент разработки программы маркетинга.

Сбор маркетинговой информации для компании, оказывающей транспортные услуги – один из наиболее важных этапов всего маркетингового исследования, определяющий его качество и результативность.

Любая деятельность компаний, которые оказывают не только транспортные услуги, осуществляется под влиянием окружающей среды, которую называют маркетинговой средой. Маркетинговая среда компании представляет собой совокупность внешней и внутренней среды окружающих её.

К внешней среде относятся факторы, которые оказывают влияние на компанию за её пределами.

Внешняя среда в свою очередь разделяется на микросреду и макросреду.

В микросреду фирмы включаются взаимоотношения компании с поставщиками, посредниками, клиентами и конкурентами.

Макросреда компании представлена более общими факторами, к которым относятся факторы демографического, экономического, природного, политического, технического и культурного характера.

Внутренняя среда компании показывает её потенциал и маркетинговые возможности.

Внутренняя среда – это те элементы и характеристики, которые находятся внутри самой компании:

- основные фонды компании;
- навыки и компетенция руководства;
- квалификация и состав персонала;
- финансовые возможности компании;
- имидж компании;
- использование технологии;
- опыт работы компании на рынке.

Для продвижения услуг, в том числе и транспортных, компании используют комплекс маркетинга.

Комплекс маркетинга (маркетинг-микс) – набор инструментов маркетинга, с помощью которых предприятие воздействует на спрос и позволяющих наилучшим образом удовлетворить потребности потребителей.

Рынок транспортных услуг является дифференцируемым в силу большого количества вида транспорта и услуг. Именно поэтому в маркетинг-микс должна входить такая составляющая как сегментация рынка.

К традиционным 4Р комплекса маркетинга в сфере транспортных услуг могут быть добавлены еще 3Р: process, people, physical evidence. Process можно рассматривать как контроль над совершением бизнес-процессов. People – это потребители (клиенты), конкуренты, поставщики, по-

средники и другие субъекты, которые взаимодействуют на рынке транспортных услуг. «Physical evidence» подразумевает создание определённой атмосферы обслуживания, которая предусматривает восприятие материальной среды не только потребителями, но ещё и персоналом, поскольку как мы уже говорили выше, услуга неотделима от источника.

В зависимости от выбора сегмента, услуги, а также ситуации на рынке транспортных услуг стратегия продвижения будет меняться.

В рамках сформированной системы транспортного маркетинга немаловажен анализ спроса на транспортную услугу.

На рисунке 1 представлена методика анализа спроса на продукцию транспортной компании.



Рис. 1. Методика анализа спроса транспортной компании

В наше время продвижение в сфере услуг осложнено многими факторами. В целях осуществления эффективной деятельности транспортная компания должна использовать различные инструменты продвижения:

- маркетинговые коммуникации;
- расширение списка предоставляемых услуг;
- снижение транспортных тарифов;
- бенчмаркинг;
- интернет-маркетинг;
- аудит качества обслуживания.

Анализ спроса предполагает оценку предпочтений потребителей на рынке транспортных услуг за определённый период. При этом, анализ спроса должен основываться на поведении потребителей на рынке.

Стадии принятия решений о покупке потребителя на рынке транспортных услуг рассмотрены на рисунке 2.

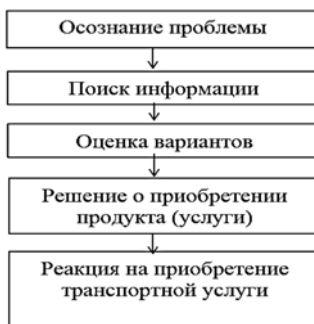


Рис. 2. Стадии принятия решений о покупке потребителя на рынке транспортных услуг [3, с. 258]

Совершенствование эффективной системы маркетинга важно для предприятий, оказывающих транспортные услуги. Качественная и социальная составляющая маркетинга в управлении огромная – она приводит к высокоприбыльной ритмичной деятельности субъектов хозяйствования. В этих условиях управление маркетинговой деятельностью для компаний, имеющим цель не только получить прибыль сегодня, но и быть более конкурентоспособными, важно, как никогда раньше.

**Список литературы**

1. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.1997 №60-ФЗ (ред. от 14.10.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 19.01.2015) // «Собрание законодательства РФ», 24.03.1997. – №12, ст. 1383.
2. Гурин С.В. Технологическая фирма: менеджмент и маркетинг / С.В. Гурин. – Киев: Иллиада, 2011. – 394 с.
3. Никиточкин Р.Ю. Экономика / Р.Ю. Никиточкин. – М.: АСТ, 2011. – 669 с.
4. Тульгаев Т.А. Маркетинг товаров и услуг: Учебно-практическое пособие / Т.А. Тульгаев. – М.: ЕАОИ, 2011. – 318 с.
5. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 14.10.2014).

**Медведев Юрий Викторович**  
канд. психол. наук, доцент  
**Вартамян Гаянэ Карменовна**  
студентка

**Петроченко Алена Александровна**  
магистрант

ФГАОУ ВО «Российский университет  
дружбы народов»  
г. Москва

## **ГРУППЫ СТИМУЛИРУЕМЫХ ФАКТОРОВ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ СТУДЕНТОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ**

***Аннотация:** в статье рассматривается проблема факторов, стимулирующих студентов в образовательном процессе. Авторами было проведено исследование на базе Российского университета дружбы народов.*

***Ключевые слова:** стимулируемые факторы, образовательный процесс, группы факторов.*

В настоящее время, потребность в людях, обладающих высоким уровнем общего развития, творческими способностями, которые высокопрофессиональны, инициативны и предприимчивы, возрастает. Это и способствует тому, что главным ориентиром для изменений является процесс обучения в целом, так и каждой его из сторон, в особенности мотивационной. Безусловно, вовлеченность каждого студента в процесс учебной деятельности определяется высоким уровнем мотивации к данному виду деятельности.

Проблема мотивации в обучении появилась, когда человек понял потребность целенаправленного обучения молодого поколения и начал подобное обучение как специально организованную деятельность.

Во время обучения в вузе у человека закладывается прочная основа трудовой, а также профессиональной деятельности. Освоение профессии представляет собой длительный процесс, который имеет внутренние закономерности и качественно своеобразные этапы. Безусловно, каждый из этих этапов является очень важным и специфичным. Необходимо сказать,



что наиболее важным представляется период начального вхождения в учебно-профессиональную деятельность. Молодой человек должен изучить различные роли взрослого, утвердить правильность выбора профессии, приспособиться к новому образу жизни, построить новые коммуникации и отношения с другими. Естественно, студенты первых курсов еще не осознают правильность своего выбора, это только с течением времени, с приобретением профессиональных знаний, студенты постигают тонкость будущей специальности.

В связи с этим, хотелось бы изучить, какие факторы стимулируют студентов в образовательном процессе. Исследование было проведено на базе Российского университета дружбы народов (РУДН).

На рисунке 1 видим удовлетворенность качеством преподавания образовательных дисциплин. Из этого следует, что в университете происходит качественное обучение студентов, а, следовательно, во внешний мир выпускает высококвалифицированных специалистов, которые ценятся на рынке труда.



Рис. 1. Удовлетворенность качеством преподавания образовательных дисциплин

Каждый вуз набирает профессорско-преподавательский состав в соответствии с квалификационными требованиями к лицензированию образовательно деятельности. В связи с этим, он должен давать гарантию, что каждый сотрудник имеет полноценные знания, а также владеет современной методикой преподавания, необходимыми умениями и опытом для эффективной передачи знаний студентам в рамках учебного процесса, а также для организации обратной связи. На рисунке 2 можно увидеть, насколько преподаватель может повлиять на учебный процесс. На основе этого, можно сказать о том, что профессорско-преподавательский состав способен влиять на заинтересованность студентов в процесс обучения.



Рис. 2. Влияние профессорско-преподавательского состава вуза на эффективность процесса обучения, %

Безусловно, каждый студент должен быть в той или иной мере вовлечен в образовательный процесс. Естественно, не осознав важность процесса обучения для дальнейшей жизни, студент не включится в образовательную деятельность. Но, на основе исследования, были выявлены некоторые положения, которые все же могут оказать влияние и стимулировать студента на обучение (рис. 3). Так, если усилить практическую направленность в обучении, увеличить количество часов на изучение дисциплин по специальности, то это значительно увеличит заинтересованность студента в образовательном процессе.



Рис. 3. Для повышения уровня Вашей подготовки в вузе необходимо, %

Главной задачей каждого вуза является качественная подготовка студентов. Но для решения данной задачи, естественно, необходимо, чтобы был сформирован достаточный уровень удовлетворенности студента процессом обучения.

Хочется также отметить тот факт, что современная молодежь является достаточно умной, они осознают всю значимость предоставляемых для них знаний, так как это им пригодится в дальнейшей жизни и от этого может зависеть их оплата труда, в связи с этим они стремятся как можно лучше освоить выбранную программу. Безусловно, важную роль в освоении своей профессии студентами может повлиять преподавательский состав, все зависит от того, насколько интересно излагается предоставляемая информация, приводятся ли примеры. Следовательно, на эффективность образовательного процесса и на заинтересованность студентов в научно-исследовательской деятельности могут повлиять преподаватели. Информация, которая более увлеченно излагается, которая построена на примерах из практики, лучше усваивается студентами. Естественно, огромное значение оказывает и заинтересованность самих студентов в получаемых знаниях. Как правило, как бы ни пытался преподаватель донести информацию, ее усвоит только тот, который будет более мотивирован в этом.

#### *Список литературы*

1. ГОСТ Р ИСО 9001:2001 Системы менеджмента качества. Требования. – М.: Издательство стандартов, 2001. – 27 с.
2. Верховая Ю.Л. Формирование личностной и профессиональной направленности студентов в контекстном обучении: Автореф. ... канд. психол. наук: 19.00.07 / Ю.Л. Верховая. – М., 2007. – 30 с.
3. Король Л.Г. Удовлетворенность студентов условиями обучения в вузе как компонент системы менеджмента качества высшего образования / Л.Г. Король, И.В. Малимонов, Д.В. Рахинский // Проблемы и перспективы развития образования: Материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2011 г.). – Пермь: Меркурий, 2011. – С. 103–105.
4. Спасский А.С. Структура удовлетворенности студента учебной работой // Инновации в образовании. – 2003. – №5.

*Орлова Ксения Максимовна*

студентка

*Алдакушева Алла Брониславовна*

канд. экон. наук, доцент, преподаватель

НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга  
и социально-информационных технологий – ИМСИТ»

г. Краснодар, Краснодарский край

## **РАЗРАБОТКА ПЛАНА МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА**

*Аннотация:* в данной статье рассмотрена проблема, касающаяся планирования персонала на предприятии. Выявлена и обоснована необходимость разработки плана маркетинга в области персонала и его реализация в целях повышения работоспособности персонала, а следовательно, и конкурентоспособности предприятия. На основе проведенного исследования предлагается толкование основ планирования маркетинга персонала и разработка плана маркетинга персонала.

*Ключевые слова:* маркетинг персонала, планирование маркетинга, маркетинговый план.

В современных условиях ведения бизнеса маркетинг персонала стал одним из самых важных факторов не только эффективного функционирования предприятия, но и в целом выживание этого предприятия. В связи

с этим роль службы управления персоналом и их руководителей значительно возросла. Маркетинг персонала – это вид деятельности, который направлен на покрытие потребности организации в персонале.

Планирование маркетинга – это логическая последовательность отдельных видов деятельности и процедур по постановке целей маркетинга, выбору стратегий маркетинга и разработке мероприятий по их достижению за определенный период [3, с. 134]. Система планирования маркетинга – это разработка плана, его реализация и контроль. Маркетинговый план для каждого предприятия индивидуален. Кадровое планирование дает возможность ответить на такие вопросы как: сколько работников, какой квалификации, когда и где будут необходимы; каким образом привлечь нужный и сократить ненужный персонал; как использовать персонал в соответствии с его потенциалом; как обеспечить справедливую оплату труда, мотивацию персонала и решить его социальные проблемы; каких затрат потребуют проводимые мероприятия. Планирование персонала можно представить как четырехэтапный процесс. (рис. 1) [4, с. 46].



Рис. 1. Процесс планирования персонала

Для организации важно располагать в нужное время, в нужном месте, в нужном количестве и с соответствующей квалификацией таким персоналом, который необходим для решения производственных задач, достижения целей организации [3, с. 121] Обращая внимание на рисунок 2, делаем вывод, что кадровое планирование осуществляется как в интересах организации, так и в интересах ее персонала.

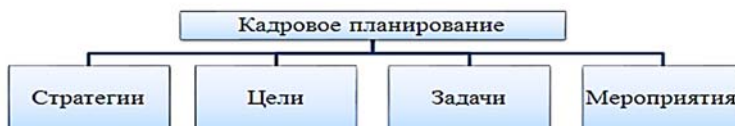


Рис. 2. Цели и задачи кадрового планирования организации

В подтверждение выше сказанному, рассмотрим конкретный пример. Филиал «Афипэлектрогаз» АО «Газпром Электрогаз» ПАО «Газпром» на протяжении ряда лет разрабатывает и внедряет блочно-комплектное электрооборудование для строительства объектов ПАО «Газпром» [1, с. 288] Основной вид организационной структуры – иерархический. Финансовое состояние предприятия стабильное. А значит, бюджет для создания и реализации плана маркетинга в области персонала может быть обеспечен [2, с. 8]. А вот данные о движении персонала в филиале «Афипэлектрогаз» показывают, что коэффициент текучести значительно превышает коэффициент постоянства кадров, что является негативной тенденцией для предприятия [2, с. 25] Перед тем, как приступить к разработке плана, выделим две основные проблемы, которые были выявлены:

1. Отсутствие специалиста, который бы занимался планированием и подбором персонала.

2. Улучшение мотивации в филиале «Афипэлектрогаз», для снижения показателей текучести кадров.

Будет целесообразным ввести небольшие изменения в штатное расписание. А именно, добавить штатную единицу в лице специалиста по маркетингу персонала, который будет заниматься планированием персонала, а также осуществлять его подбор. Для улучшения мотивации персонала можно порекомендовать методы стимулирования, указанные в таблице 1.

Таблица 1

Цели и задачи плана маркетинга в области персонала

<i>Цели</i>	<i>Задачи</i>	<i>Мероприятия</i>
Улучшение качества работы с персоналом	Побор и найм квалифицированного специалиста по маркетингу персонала	Введение в штат новой штатной единицы в лице специалиста по маркетингу персонала
Улучшение показателей производительности труда Снижение уровня текучести кадров	Улучшение мотивации персонала	Введение и использования дополнительных методов стимулирования: <i>Материальные:</i> 1) надбавки (доплаты) к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, классность, почетное звание ученую степень, выслугу лет, стаж работы и другие доплаты и надбавки; 2) премии и вознаграждения, независимо от источников их выплаты; 3) единовременные (разовые) премии и вознаграждения, независимо от источников их выплаты, включая годовое вознаграждение за выслугу лет (стаж работы) и по итогам работы за год. <i>Нематериальные:</i> мероприятия по образованию сотрудников (обучение, повышение квалификации, переквалификация).

Внедрение предлагаемых мероприятий по мотивации труда персонала позволит повысить заинтересованность сотрудников в результатах труда и, следовательно, повысит эффективность работы персонала посредством роста производительности труда, что позволит повысить эффективность

работы предприятия. Все предлагаемые мероприятия должны иметь соответствующие сроки проведения. Последовательность данных мероприятий должна соблюдаться, так как принятый на работу специалист и будет проводить, и составлять программы по развитию персонала. Завершающий этап – составление отчета по плану маркетинга персонала и контроль за его выполнения [1, с. 56]. На этом этапе составляется сам документ, и определяются значения параметров, по которым впоследствии будет контролироваться выполнение плана маркетинга. Средством контроля будет являться ежемесячный отчет о выполнении рабочего графика по реализации и исполнении маркетингового бюджета и плана.

Понятно, что по ходу предоставления такого рода отчетности могут вноситься коррективы, как самим разработчикам, так и руководством, контролирующим процесс реализации.

#### **Список литературы**

1. Игнаткин А.А. Поселок Афипиский: история и современность, 2012. – 288 с.
2. Инструкция по документационному обеспечению введенная 02.04.2014. – ДОО «Электрогаз» ОАО «Газпром». – М., 2014. – С. 7–36.
3. Мартыненко О. Маркетинг персонала // Маркетинг. – 2010. – №3. – С. 68–134.
4. Соколова О.Н. Документационное обеспечение управления в организации: Учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2013. – 46 с.
5. Алдакушева А.Б. Реализация маркетинговых технологий в практике промышленных предприятий // Теория и практика общественного развития. – 2011. – №2. – С. 336–338.

**Яковец Ольга Николаевна**

студентка

**Лебединская Юлия Сергеевна**

доцент, старший преподаватель

ФГБОУ ВПО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»  
г. Владивосток, Приморский край

## **НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА: МЕТОДЫ И ОСОБЕННОСТИ**

***Аннотация:** актуальность темы исследования определяется тем, что эффективная мотивация персонала является одним из наиболее существенных факторов конкурентоспособности современных организаций. В данной статье рассматривается необходимость выстраивания эффективной системы нематериальной мотивации сотрудников и подходящие методы для достижения этой цели.*

***Ключевые слова:** мотивация, потребности, персонал, стимулирование, управление персоналом.*

Мотивация – это деятельность, которая активизирует коллектив предприятия и каждого работающего и побуждает их эффективно трудиться для выполнения целей. Только тот руководитель добивается успеха, который признает людей главным источником развития организации.

Наиболее действенной и эффективной считается материальная мотивация, но каждый руководитель должен выстроить на предприятии свою систему стимулирования сотрудников без денежных затрат. Нематериальная мотивация – это одна из приоритетных составляющих стиля управления в компании, которая используется в совместимости с материальной

мотивацией и демотивацией. Только оптимальное соотношение системы поощрения и наказания сотрудников является залогом успешной работы компании.

Нематериальная мотивация – это поощрения сотрудников за качественную работу, которая никаким образом не влияет на их заработную плату и прочие выплаты. При разработке системы нематериальной мотивации нужно следить, чтобы она была направлена на решение конкретных задач, стоящих перед вашим бизнесом. Также она должна охватывать все категории работников, учитывать на каком этапе находится компания, и включать в себя правильные методы мотивации. Чтобы подобрать правильные методы мотивации, следует изначально собрать информацию об истинных потребностях сотрудников. В этом может помочь пирамида потребностей А. Маслоу, с ней система нематериальной мотивации персонала становится более понятной. Итак, важно определить какие потребности для ваших сотрудников ведущие, и разработать соответствующие факторы мотивации. К примеру, если для сотрудника важны социальные потребности, это значит, что ему очень важно получать поддержку от руководства и коллег, постоянно находиться в общении и кругу людей. Для работников, которые испытывают потребность в защите и безопасности необходимо организовать дружелюбную атмосферу в коллективе, информация о негативных составляющих рабочего процесса должна быть минимизирована.

Также не стоит забывать и об эффекте новизны, т. к. однообразные мотивационные программы только угнетают персонал. Поэтому, через определенные промежутки времени следует придумать какие-либо новые мотивационные мероприятия. Способов нематериальной мотивации множество, к наиболее действенным и эффективным можно отнести такие как: информирование о достижениях, конкурсы и соревнования, дополнительные выходные, спортивные и культурные мероприятия, скидки на продукцию компании или услуги, оценки коллег, звание «лучший сотрудник месяца», поощрительные командировки, более комфортабельные условия работы, мотивирующие совещания, поздравления с праздниками.

Исходя из опыта нескольких крупных компаний, можно также посоветовать руководителям предприятий использовать следующие приемы:

- всегда обращаться к сотрудникам по имени;
- публично выражать благодарность (в практике чаще встречаются случаи, когда обращают внимание на ошибки, а не достижения);
- использовать красивые названия должностей сотрудников;
- приглашать сотрудников на переговоры, важные встречи. Это повышает их значимость в собственных глазах и окружающих;
- обращение к сотрудникам за советом, помощью;
- гибкий график, персональный рабочий участок;
- старайтесь выслушивать работника, а не только его информировать;
- сделайте офис вторым домом для сотрудников, у них не должно возникать мыслей о смене работы;
- предоставьте сотрудникам больше свободы, по возможности уберите жесткие рамки начала и окончания рабочего дня.

Проанализировав опыт, накопленный в сфере управления персоналом, можно сделать вывод, что для построения эффективной системы мотивации на предприятии недопустимо использовать какой-то один её вид. Денежное вознаграждение дает большую гарантию повышения эффективности деятельности сотрудников. Однако организации не могут бесконечно обращаться только к таким способам мотивации по понятным причинам, и вот тогда появляется необходимость перехода к потребностям более вы-

сокого уровня и использования более сложных методов мотивации. Исходя из этого следует полагать, что методы материальной и нематериальной мотивации должны использоваться совместно и в четко сбалансированной пропорции.

Главной составляющей нематериального стимулирования сотрудников является человеческое отношение к ним – только в такой ситуации можно рассчитывать на эффективную работу и признательность коллектива. Человеческое отношение – это обязательное признание заслуг, похвала за выполненную работу, понимание трудностей и проблем, возникающих при ее выполнении и, по возможности, помощь в нейтрализации этих трудностей.

### *Список литературы*

1. Кузнецова М.И. Мотивация деятельности / М.И. Кузнецова. – СПб.: Фирма, 2011. – 301 с.
2. Бирюк А. Как мотивировать персонал к результативной постоянной работе / А. Бирюк // Бизнес без проблем. – Персонал. – 2012. – №5.
3. Трофимов Н.С. Современное управление персоналом организации / Н.С. Трофимов. – СПб.: Канди, 2011. – 298с.



# ЭКОНОМИКА ТРУДА, ДЕМОГРАФИЯ

*Кондратьева Нарыйа Николаевна*  
студентка

*Парфенова Ольга Терентьевна*  
старший преподаватель

ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова»  
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

## АНАЛИЗ ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ, ЗАМЕЩАЮЩИХ ДОЛЖНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ПО ПОЛУ, ВЕТВЯМ ВЛАСТИ И УРОВНЯМ УПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

*Аннотация:* в статье представлены материалы социологического анализа кадровой структуры аппарата органов государственной власти и местного самоуправления Республики Саха (Якутия) на основе статистических данных.

*Ключевые слова:* государственная гражданская служба, государственная муниципальная служба, гендерное неравенство, пол.

Участниками кадровых процессов являются сами государственные гражданские служащие. С точки зрения гендерного подхода они всегда будут иметь признак социального пола, т. е. будут выступать представителями социально- демографических групп. Гендерный подход основан на оценке любого планируемого мероприятия с учетом интересов, потребностей, особенностей полов. Его цель – достижение гендерного равенства, которое подразумевает не только равенство прав и свобод мужчин и женщин, но и равенство их возможностей для реализации своих личностных, профессиональных интенций, а также равенство в правах выражать свои интересы, взгляды, суждения, иметь доступ ко всякого рода ресурсам: экономическим, социальным, властным [1].

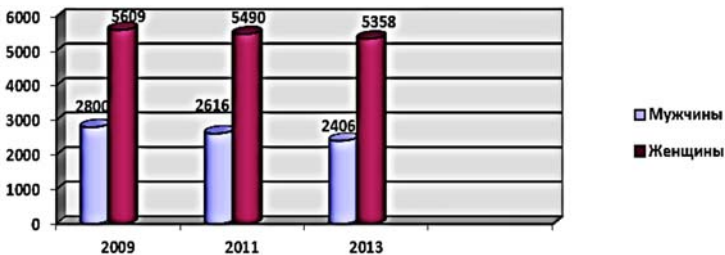


Рис. 1. Сравнение государственных служащих по полу, человек

## Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

По состоянию на 1 октября 2009 года численность работников, замещавшие государственные должности и должности гражданской службы в РС (Я) составляло 8409 человек. По диаграмме (рис. 1) видно, что доля мужчин равен 33,3%, женщин 66,7%. Соотношение мужчин и женщин в 2011 году практически не изменилось. Мужчин 32,3%, женщин соответственно 67,7%. В связи с оптимизацией количества чиновников по сравнению с 2009 годом в 2013 году общее число уменьшилось на 645 человек (7,7%). В том числе 394 (14%) мужчин и 251 (4%) женщин. (Разработка показателей осуществляется Госкомстатом 1 раз в 2 года.)

Таблица 1  
Соотношение работников по уровням управления [3]

По уровням управления	Всего работников:	В том числе:	
		мужчин	женщин
2009 год:			
на республиканском уровне	3742	1315	2427
на районном (городском) уровне	4667	1485	3182
2011 год:			
на республиканском уровне	3761	1250	2511
на районном (городском) уровне	4345	1366	2979

По уровням управления. Если провести сравнение по процентным соотношениям на республиканском уровне в 2009 году работал больше мужчин (35,1%), чем на районном (городском) уровне (31,8%). Сравнение в количестве показывает обратное заключение (республиканском – 1315, районном (городском) – 1485). В 2011 г. уменьшился на 6,5%.

Таблица 2  
Соотношение работников по органам государственной власти [3]

по органам государственной власти:	Всего работников:	В том числе:		Распределение по полу, процентов	
				мужчин	женщин
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
2009 год:					
в территориальных органах федеральных органов	5205	1729	3476	33,2	66,8
в республиканских органах государственной власти	3204	1071	2133	33,4	66,6
2011 год:					
в территориальных органах федеральных органов	4949	1592	3357	32,2	67,8
в республиканских органах государственной власти	3157	1024	2133	32,4	67,6
2013 год:					
в территориальных органах федеральных органов	4555	1388	3167	30,5	69,5
в республиканских органах государственной власти	3209	1018	2191	31,7	68,3

В классификациях по органам государственной власти незначительные изменения. Несмотря на то, что реализуется политика сокращения государственных и муниципальных служащих количество женщин увеличивается.

Анализ данных показал, что во всех отраслях 2/3 часть государственного аппарата формируют женщины. Чтобы определить степень сегрегации по признаку пола использовали индекс предельного соответствия, но изменили условие для выявления женской занятости в органах государственной и муниципальной власти. Индекс предельного соответствия, разработанный группой экспертов по ситуации женской занятости Европейского Сообщества, признается сегодня показателем, наиболее полно отвечающим требованиям, предъявляемым к измерителю гендерной сегрегации. Формула для вычисления данного индекса имеет следующий вид:

$$MM = \frac{(F_f \times M_m - F_m \times M_f)}{F \times M}$$

Данный индекс определяет распределение мужчин и женщин по профессиям (отраслям). Но условие изменили для выявления соотношения мужчин и женщин в гос. и мун. службе. Значения индекса ММ могут изменяться в пределах от 0 до 1. Если значение ММ достигнет 1, это будет означать, что гендерная сегрегация максимальна, т.е. в государственной службе заняты только женщины или мужчины.

$$\frac{(1146 \times 2406 - 5358 \times 2084)}{25077720} = 0,34$$

Расчет показал, что в государственной службе РС (Я) наблюдается гендерное неравенство. Доля мужчин составил  $M = 0,34$ . Для сбалансирования полов необходимо увеличить количество мужчин в ведущих должностях государственной службы и увеличить число женщин в высших должностях.

#### *Список литературы*

1. Коростылёва Н.Н. Гендерное измерение кадровых процессов на государственной гражданской службе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://womaninrussiansociety.ru/wpcontent/uploads/2014/06/Korostueva\\_12\\_18.pdf](http://womaninrussiansociety.ru/wpcontent/uploads/2014/06/Korostueva_12_18.pdf)
2. Мальцева И.О. Гендерная сегрегация и мобильность на российском рынке труда / И.О. Мальцева, С.Ю. Рошин; Гос. ун-т. – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
3. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

*Трофимова Галина Алексеевна*  
канд. экон. наук, доцент, преподаватель  
*Савельева Наталия Алексеевна*  
студентка

ФГБОУ ВПО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»  
г. Владимир, Владимирская область

## ДЕМОГРАФИЯ VS ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА

***Аннотация:** в данной работе раскрывается тесная связь демографических процессов с дефицитом пенсионного фонда. Показана социально-экономическая бесперспективность нынешних мер по сокращению дефицита, не учитывающих повышательную тенденцию демографической нагрузки на работоспособное население. Предлагается сменить принцип начисления пенсий.*

***Ключевые слова:** демографическая нагрузка, трудоспособное население, пенсионный возраст, продолжительность жизни.*

Из доклада Всемирного Банка об экономике России: «Общая численность населения России постепенно сократится примерно на 2 млн человек и к 2050 году достигнет 141 млн человек. Прогнозируемые изменения численности и структуры российского населения потенциально могут повлечь за собой серьезные экономические последствия» [2].

Одно из таких серьезных экономических последствий – провал очередной пенсионной реформы РФ. Под большим вопросом все параметры пенсионной системы – накопительной части пенсии, возраст выхода на пенсию, реального размера пенсии. Накопительную убирают, возраст повышают, и индексацию отменяют (пока работающим пенсионерам). Провал очевиден, но выводов не сделано. Почему так произошло? Да, снижение мировых цен на нефть и санкции. Да, в России много пенсионеров. Да, более ранний пенсионный возраст. Так это все давно предсказывалось. Можно было принять меры? На наш взгляд, можно. И отнюдь не те, которые предлагаются в настоящее время в условиях дефицита ПФ РФ.

Рассмотрим ситуацию с пенсионным возрастом и определим, какое количество лет в среднем живут «на пенсию» мужчины и женщины в развитых странах и России.

Таблица 1

Продолжительность жизни в разных странах (лет)  
(Источник: United Nations Development Programme.  
Life Expectancy Index 2014)

Страна	Мужчины			Женщины		
	Продолжительность жизни	Пенсионный возраст	Разница	Продолжительность жизни	Пенсионный возраст	Разница
Россия	63	60	3	75	55	20
Россия				75	Если 60	15
Великобритания	79	68	11	83	60	23
США	76	65	11	81	65	16
Франция	79	67	12	85	65	20

Германия	78	67	11	83	67	16
Япония	80	70	10	87	70	17
Швеция	80	65	15	84	65	19
Финляндия	78	68	10	84	62	22
Норвегия	80	67	13	84	67	17
Канада	80	65	15	84	65	19

Трагична ситуация с россиянами – редко кто из них доживает до пенсионных 60 лет. Средняя продолжительность их жизни превышает возраст выхода на пенсию всего на 3 года. Модальное значение для развитых стран составляет 11–12 лет. А в Швеции и Канаде мужчины-пенсионеры живут в среднем 15 лет после выхода на пенсию.

В отличие от мужчин пенсионная ситуация у россиянок более спокойная и даже кажется неплохой – продолжительность жизни после выхода на пенсию – 20 лет, что больше любой страны, кроме Великобритании и Финляндии (23 и 22 года). Но продолжительность жизни россиянок примерно на 10 лет меньше любой из развитых стран. Поэтому, если в России повысить возраст выхода женщин на пенсию до 60 лет, то и «заслуженный отдых» женщин сократится до 15 лет. И эта операция сразу переведет Россию на последнее место среди указанных стран.

Что происходит с человеком за 10–15 лет до смерти? – Он болеет. Даже старый человек умирает не от старости – ибо нет такого диагноза даже в официальных актах и протоколах. Просто болезни в конце концов побеждают, но начинаются они задолго до смерти. Какими бы законами не увеличивали пенсионный возраст, в реальности трудоспособность человека может угаснуть значительно раньше. И при повышении пенсионного возраста немалая часть людей, надорвавших здоровье в трудоспособном возрасте, окажется без средств к существованию. Разве что добьются пенсии по инвалидности, которая выплачивается из того же пенсионного фонда. Таким образом, самый низкий показатель продолжительности жизни в России не позволяет безнаказанно повысить возраст выхода на пенсию – либо вырастет дефицит пенсионного фонда, либо существенно снизится уровень жизни граждан пенсионного возраста.

Но продолжительность жизни – это только верхушка айсберга, которую увидело Министерство финансов. Есть причины ситуационные, например, экономические санкции – мы их рассматривать в этой статье не будем. Нас интересуют глубинные, долговременные причины и долговременная перспектива дефицита пенсионного фонда. На наш взгляд, эти причины кроются в демографии. Почему? – Ответ очевиден. Реальным источником «дохода» поколения пенсионеров является не их финансовые накопления, а труд поколений, следующих за ними, то есть их детей и внуков. Это они создают ВВП, часть которого перераспределяется в пользу стариков. По какой бы схеме не начислялась пенсия по возрасту, старшее поколение тратит пенсию на хлеб, выращенный не 20–40 лет назад, а в этом году, на лекарства, произведенными в этом году. А производят весь этот реальный ВВП уже не их труд, а труд детей и внуков. Не будет у российских пенсионеров детей и внуков работоспособного возраста, финансовые накопления ПФР превратятся в ничто. А вот количество этих детей и внуков напрямую зависит не от того сколько настоящей пенсионер работал, а от того, сколько родил и вырастил детей (разумеется, многодетным приходится много работать, чтобы прокормить семью). И здесь мы подходим к фактору демографической нагрузки.

Демографическая нагрузка – обобщенная количественная характеристика возрастной структуры населения, показывающая нагрузку на общество непродуцирующим населением [4]. С точки зрения оценки экономических и социальных последствий ожидаемых демографических сдвигов, особенно важны изменения в демографической нагрузке на одного трудоспособного, ибо это ключевая характеристика, говорящая о возможностях и потребностях общества в той мере, в какой они зависят от его демографической структуры.

По факту трудоспособный человек, то есть человек, производящий кусочек реального ВВП, является кормильцем и стариков, и детей. А вот сколько ему кормить стариков и детей, зависит от возрастной структуры населения страны. Которая, в свою очередь, зависит от коэффициентов рождаемости и смертности.

Демографическая нагрузка – хорошо прогнозируемый параметр на несколько десятков лет вперед. Мы посмотрели некоторые сценарные прогнозы – и Росстата [5], и демографического корифея д. э. н. А.Г. Вишневого. Прогнозы оказались нам очень интересными. Все модели показывают ускоряющийся рост демографической нагрузки в ближайшие 3 десятилетия. Разные сценарии выдают разные результаты. От минимального в 500 чел. до высокой в 800 чел. на 1000 человек работоспособного возраста [3].

Но нас не устраивало в подобных публикациях отсутствие информации о сценарных условиях и отсутствие предположений об управляемости этим процессом. Последнее особенно важно, так как социально – экономические прогнозы, на наш взгляд, это не предсказание оракулов. Прогноз должен содержать в себе возможные будущие действия и мероприятия, управляющие прогнозируемым параметром.

Поэтому в рамках учебной дисциплины по моделированию и прогнозированию социально-экономических процессов разработали собственную прогнозную экономико-демографическую модель. Ряд ее положений изложено в статье Г.А. Трофимовой «Сводная экономико-демографическая модель четырех поколений» [1]. Отличительной особенностью ее является экзогенность ряда экономических параметров, воздействующих на рождаемость и смертность. В рамках данной статьи о пенсионном фонде укажем на необходимость смены парадигмы начисления пенсий. Существенным ее пунктом является начисление пенсии не за прошлый труд, а за рожденных и выращенных до трудоспособного возраста детей. И это единственный сценарий, который показал не только долгожданный рост коэффициента рождаемости, но и, как следствие, последующее снижение демографической нагрузки на трудоспособное население. Заметим, что при этом никакого увеличения отчислений в пенсионный фонд не планировалось, просто сменился принцип выплаты пенсий.

### *Список литературы*

1. Трофимова Г.А. Сводная экономико-демографическая модель четырех поколений. / Второй Российский экономический конгресс. Суздаль, 18–22 февраля 2013 г. – Суздаль – Владимир: Собор, 2013. – С. 225–240.
2. Вести. Экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru>
3. Вишневский А.Г. Ближайшие демографические перспективы России (36 сценариев демографического развития России до 2030 года) // «Демоскоп weekly» №601–602 от 2–15 июня 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2014/0601/tema01.php>
4. Россия и страны мира в цифрах. Статья «Демографическая нагрузка на трудоспособное население» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kaig.ru/rf/demload.pdf>
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

**Яковлева Оксана Спартакровна**  
старший преподаватель  
Финансово-экономический институт  
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный  
университет им. М.К. Аммосова»  
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

## ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ АРКТИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РС (Я)

***Аннотация:** проблема занятости трудоспособного населения характерна во многих улусах республики. Для социально-экономического развития региона, в том числе арктических территорий, станет важным формирование региональных кластеров. В данной статье применяется анализ из статистического отчета РС (Я) за 2014 год по занятости.*

***Ключевые слова:** молодежь, занятость, кластеры, арктические районы.*

Современное российское общество переживает социально-экономический кризис, который характеризуется падением производства, сокращением числа рабочих мест, безработицей в значительных масштабах. В условиях социально-экономического кризиса, молодые специалисты, не имеющие производственного опыта, оказываются неконкурентоспособными на рынке труда, и во всех странах мира их относят к социально-уязвимой категории населения.

Социальные последствия безработицы достаточно негативно влияют на жизненный уровень личности, а также и на профессиональную квалификацию. Длительная незанятость приводит к потере как профессиональных навыков, но и уменьшает способности личности к интенсивному труду, ко всем негативным моментам прибавляется и социальная дезадаптация, появляются трудности при последующей адаптации на новом рабочем месте.

Для молодежи длительная незанятость приводит к социальной апатии, инфантилизму, возможно напряжение криминогенной ситуации в молодежной среде.

В современных условиях социально-экономического кризиса в РС (Я) остро встает вопрос занятости молодежи, а в арктических территориях проблема занятости является актуальной уже на протяжении нескольких лет. В арктических улусах не задерживаются квалифицированные специалисты, так как многих молодых семей не устраивают условия проживания, уровень жизни, заработная плата и это негативно сказывается на социально-экономическом развитии арктических улусов и соответственно на благосостоянии коренного населения.

Проблема занятости трудоспособного населения характерна во многих улусах республики. Так как существует избыток трудовых ресурсов, в некоторых улусах ограничены возможности занятости населения в промышленности, строительстве и других видах производства, а также профессиональная структура незанятого населения (предложение) не совпадает с профессиональной структурой спроса. В связи с этим, безработный гражданин, обладающий профессией или специальностью, которая не пользуется спросом на рынке труда, вынужден приобретать новую профессию, при том необходимо еще учитывать личные качества гражданина его способности и желания к получению новой профессии.

Территории арктических улусов РС (Я) находятся в достаточно сложной ситуации, которая продиктована удаленностью от густонаселенных районов республики, влекущие за собой большие расходы на транспорт, а также необходимо учитывать менталитет малочисленных народов севера и др., что не позволяет в большинстве случаев устроиться на работу. В арктических улусах традиционными отраслями производства и основной деятельностью населения считаются такие виды, как оленеводство, рыболовство, охот промысел, звероводство.

Для социально-экономического развития региона необходимо применить такую форму организации и кооперации труда, которая обеспечила бы эффективное использование ресурсов, в том числе трудовых, территории, а также их накопление. В этом случае стратегической линией социально-экономического развития арктических территорий станет формирование региональных кластеров.

Региональные кластеры – это сложная структура взаимосвязанных, комбинированных, кооперированных и собственных промышленных, строительных, транспортных, сельскохозяйственных, вспомогательных, смежных, обслуживающих промышленных и других предприятий. В Этой структуре важное значение имеет интегрированная взаимосвязь всех составляющих, которые отличаются между собой специфическими целями и задачами формирования, единых, но в то же время различающихся по территориальной и производственной структуре с учетом особенностей экономического и социального развития северных регионов.

Для дальнейшего инновационного развития регионов России необходимо создание региональных кластеров, что повысит конкурентоспособность региональной экономики.

Современная экономическая наука рассматривает проблемы влияния промышленного комплекса как системного механизма устойчивого экономического роста северного региона в долгосрочном периоде как основы для повышения качества жизни населения.

Рынок труда является одним из индикаторов, по его состоянию оценивается национальное благополучие, стабильность, эффективность социально-экономических преобразований. Формирование региональных кластеров, структурная перестройка экономики предвдвляет новые требования качеству рабочей силы, профессионально-квалификационному составу, уровню подготовки, что еще глубже обостряет проблему востребованности квалифицированных специалистов и конкуренцию на рынке труда.

Занятость населения составляет необходимые условия для его воспроизводства, так как от неё зависят уровень жизни людей, издержки общества на подбор, подготовку, переподготовку и повышения квалификации кадров, на их трудоустройство на материальную поддержку людей, которые лишились работы.

Проблемы занятости населения северных улусов арктических районов в условиях социально-экономического кризиса, требует более детального изучения. Сохранение и воспроизводство трудового потенциала в северных улусах в целях стабилизации и дальнейшего развития Арктики имеет огромное значение. Острота данной проблемы обусловлена такими региональными особенностями, как сезонность работы, характер занятости, отдаленность населённых пунктов на территории Республики, крайне слабая социальная защищенность населения.

Динамика безработных граждан в возрасте 16–29 лет с 2010 по 2014 годы. В целом, за пять лет, численность безработных граждан в Арктических улусах увеличилась на 35%. Вызывает тревогу тенденция роста



численности безработных граждан в Булунском улусе на 203%, в Анабарском районе на 145% и в Нижне-Колымском улусе на 122%. Однако, в четырёх Арктических улусах РС (Я) наблюдается снижение численности безработных граждан в возрасте 16–29 лет. В Усть-Янском районе численность безработных снизилась на 32%, в Оленекском на 26%, в Вехроянском на 15%, а в Среднеколымском районе численность безработных в возрасте 16–29 лет снизилась на 12%.

В целом за период с 2010 по 2014 год наблюдается сокращение общей безработицы в арктических районах, но при всём этом растёт безработица среди граждан в возрасте 16–29 лет. К тому же растёт средняя продолжительность безработицы среди молодёжи, несмотря на то, что потребность в работниках возросла. Из всего этого можно сделать вывод о том, что граждане в возрасте 16–29 лет не востребованы. Особенно это касается таких районов как: Анабарский, Булунский и Нижне-Колымский, где безработица среди молодежи возросла в 2–3 раза за период 2010–2014 года. Стоит обратить внимание на то, что граждан в возрасте 16–29 лет, зарегистрированных в службе занятости, из года в год становится больше и отсюда можно сделать вывод, что всё больше молодых людей не уверены в том, что найдут работу самостоятельно.

Проблема безработицы молодежи в условиях обострившегося социально-экономического кризиса вызывает тревогу, особенно если это касается молодежи Арктических улусов. Эта проблема требует незамедлительных решений. Комплексная программа «Социально-экономическое развитие арктических и северных районов Республики Саха (Якутия) на 2014–2017 годы и на период до 2020 года» нацелена на развитие арктических и северных территорий, что должно положительно сказаться на занятости. Но этих мероприятий недостаточно для привлечения молодежи в Арктические улусы.

Необходимы государственные гарантии получения работы или профессионального обучения лицам 16–29 лет, проживающим в Арктических районах РС (Я). Государство должно обеспечить молодёжь предложением обучения или предложением работы в кратчайшие сроки с момента окончания формального образования или с момента потери работы. Необходима система молодёжных гарантий, в соответствии с которой специализированная служба составляет для каждого индивидуальный план, который комбинирует в себе имеющиеся вакансии, краткосрочные курсы, заочное и очное образование. Ключевым вопросом в условиях большого количества учреждений по повышению квалификации является качество и соответствие подготовки кадров текущим и будущим требованиям рынка.

#### *Список литературы*

1. Тарасов М.Е. Проблемы современной экономики / М.Е. Тарасов, Н.Е. Егоров, К.И. Алексеева, О.М. Тарасова-Сивцева. – №4 (52). – 2014.
2. Молодёжь и экономика Республики Саха (Якутия): Материалы научно-практической конференции молодых учёных / АН РС (Я). Институт Региональной экономики. – Выпуск 5. – Якутск: Издательство ЯНЦ СО РАН, 2006.
3. Статистический ежегодник Республики Саха (Якутия). 2014 год / Ред. И.К. Гаева, И.И. Батожергалова. – Якутск, 2014.

## МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

*Побережная Екатерина Вадимовна*  
студентка

*Коноплева Юлия Александровна*  
канд. экон. наук, доцент

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»  
г. Ставрополь, Ставропольский край

### ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ

*Аннотация:* авторы данной статьи рассматривают вопросы инвестирования иностранного капитала в российский АПК. Исследователями проведён анализ объёма полученных ПИИ, выявлены основные опасения иностранных инвесторов, предложены рекомендации по улучшению инвестиционной привлекательности.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, прямые иностранные инвестиции, экономика, инвестор, риски.

Российский агропромышленный комплекс – важная составляющая экономики страны, которая включает отрасли по производству сельскохозяйственной продукции, её переработке и доведению до потребителя, а также обеспечивает сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность средствами производства. На сегодняшний день – Российское сельское хозяйство остается главной силой, способной обеспечить население страны продуктами питания.

Отечественный АПК производит примерно 4% ВВП, численность занятых в агропромышленном комплексе составляет более 6 миллионов человек [1; 2].

Российская Федерация обладает крупнейшим в мире сельскохозяйственным потенциалом. На долю России приходится 8,9% всей пашни на планете, 52% чернозёмных почв, 20% пресной воды [1].

Однако российский АПК имеет ряд проблем – в основном они связаны с недостаточным финансированием сектора. Ухудшение условий кредитования, значительный рост цен на средства производства, зависимость от поставок из-за рубежа – всё это уменьшает производительность труда и может привести к негативным последствиям в плане обеспечения страны продовольствием.

Безусловно, поддержка АПК государством осуществляется. На волне кризиса и подорожания кредитных ресурсов Правительство РФ не оставило аграриев без помощи. Согласно действующей Государственной программе, объёмы бюджетных ассигнований в 2014 году составили 190,1 млрд рублей, а в 2015 году – выросли на 47,9 млрд рублей и составили 238 млрд рублей.

Государственная поддержка кредитования сельхозпроизводителей позволила снизить реальную ставку по кредитам для них до уровня 5–10% благодаря увеличению размера компенсаций затрат на оплату процентов [3].

Но, несмотря на то, что правительство России в последние годы активно занимается поддержкой сельского хозяйства, эти деньги не способны решить всех проблем отечественного аграрного сектора. Главная надежда – на зарубежные инвестиции.

Прямые иностранные инвестиции в российский агропромышленный комплекс сегодня – это необходимые условия возобновления и поддержания устойчивого экономического роста, а значит – улучшения уровня жизни людей и повышения экономической безопасности.

Стимулирование иностранных инвестиций в отрасли АПК является реальной альтернативой импорту готовой продукции, сельхоз сырья и продовольственных товаров. Привлечение таких инвестиций по сравнению с ростом сельскохозяйственного импорта имеет ряд преимуществ: создание дополнительных рабочих мест, увеличение поступлений налогов в бюджеты различных уровней, сопутствующие основным инвестициям вложения в развитие производственной и социальной инфраструктуры и др.

Рассмотрим динамику ПИИ в Россию за 8 лет – с 2007 по 2014 гг. (таблица 1) [4].

Таблица 1

Поступление прямых иностранных инвестиций в РФ

Год	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Прямые инвестиции, в млрд долл. США	27,8	27,0	15,9	13,8	18,4	18,7	26,1	19,0

Кризис 2008 года привёл к спаду объёмов ПИИ в Россию (на 11,1 млрд долл. США в 2009 г. по сравнению с 2008 г., на 2,1 млрд долл. США в 2010 г. по сравнению с 2009 г.). Связано это с медленным развитием экономики стран после кризиса, что сказалось и на объёмах международного инвестирования.

В 2011–2013 гг. наблюдается рост поступлений ПИИ.

2014 год стал для нашей страны очень трудным – позиция России в украинском конфликте вызвала отрицательную реакцию политиков многих стран мира, особенно, поддерживаемых США. Это привело к введению политических и экономических санкций против нашего государства, что также отрицательно сказалось на инвестиционной привлекательности – объём ПИИ упал на 7,1 млрд долл. США по сравнению с 2013 годом.

Рассмотрим структуру ПИИ в реальный сектор России по отраслевым группам с 2007 по 2013 гг. (рис. 1) [5].

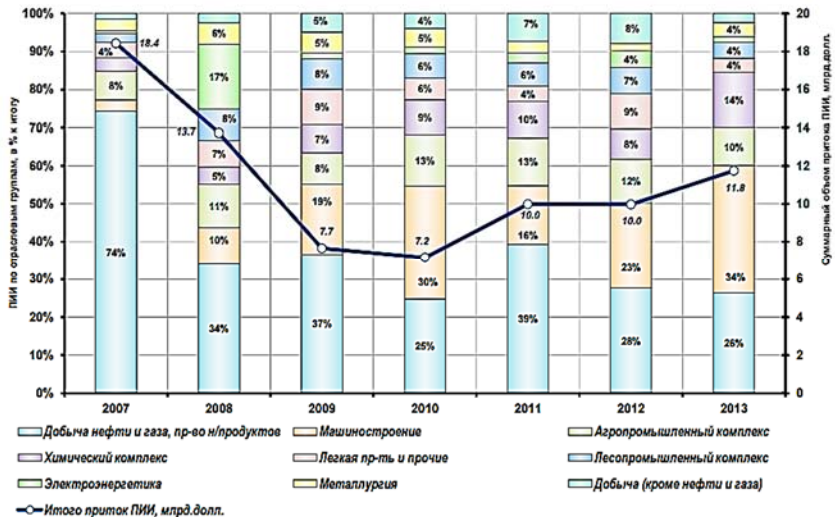


Рис. 1. Структура прямых иностранных инвестиций в реальный сектор РФ (в методологии Росстата)

За 7 лет доля ПИИ в АПК варьировалась в пределах 8–13% от объёмов притоков ПИИ реального сектора. Агропромышленный комплекс является преимущественно третьей по величине притоков ПИИ в реальный сектор отрасли, уступая таким отраслям, как добыча нефти и газа и машиностроение.

По прогнозу главы Российского фонда прямых инвестиций Кирилла Дмитриева – в агросекторе будет наблюдаться значительный рост. Появляется всё большее число мощных агропредприятий, у которых сегодня есть возможность больше продавать, в том числе – потому что существует ряд товаров из Европы, продажа которых не возможна в России [6].

Следовательно, оживление инвестиционной активности является неременным условием выхода предприятий АПК на устойчивую траекторию экономического роста.

По данным опроса иностранных инвесторов, проведённого международным агентством по финансовым и корпоративным коммуникациям «Detail Communications» (рис. 2), сельское хозяйство в условиях введения запрета на импорт продовольствия, металлургия и горнодобывающая отрасль, выигрывающие от слабого рубля, оказались на втором месте по привлекательности с 31% голосов каждая. Первое место у нефтегазовой отрасли, которую считают наиболее привлекательной 38% инвесторов [7].

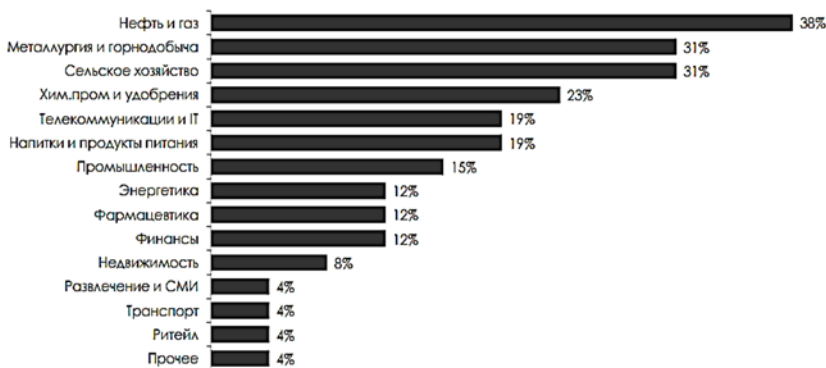


Рис. 2. Привлекательные отрасли для инвестирования в РФ

По мнению экспертов, агропромышленный комплекс России привлекает иностранных инвесторов, в первую очередь, тем, что огромная часть земель не используется с максимальной выгодой для сельского хозяйства страны. Ещё один фактор, играющий в пользу российских земель – стратегическое расположение нашей страны относительно европейских и азиатских рынков сбыта. Третья причина заинтересованности иностранных инвесторов во вложении капитала в развитие сельского хозяйства России – это тот факт, что практически все неиспользуемые отечественными производителями земли можно охарактеризовать как плодородные и высококачественные. Другими словами, иностранные аграрии стремятся вложить свои денежные средства в агропромышленный комплекс России, так как они быстро окупятся.

Участники Международной конференции по обеспечению роста инвестиций в России «ИнвестРос» 2015 пришли к выводу, что интерес иностранных инвесторов к российскому рынку только усиливается. По словам Генерального директора Франко-российской торгово-промышленной

палаты Павла Шинского, французские инвесторы видят развитие в ближайшем будущем в таких отраслях как АПК, ритейл, логистика, фармацевтика, энергоэффективность [8].

Китайские инвесторы также готовы вкладывать деньги в российское сельское хозяйство. В мае текущего года Российский фонд прямых инвестиций, Российско-китайский инвестиционный фонд и Народное правительство провинции Хэйлуцзян (КНР) подписали соглашение о создании специализированного инвестиционного фонда объемом 2 млрд долл. США для финансирования проектов в области сельского хозяйства в России и Китае. Доля российской стороны в фонде будет миноритарной, в основном это будут деньги китайских институциональных инвесторов, в том числе со значительным опытом инвестиций в агросектор [6].

Но, нельзя забывать и о рисках агропромышленного комплекса. На выращивание и сбор зерновых влияют погодные условия, цены на горючее, состояние техники и имеющиеся трудовые ресурсы. Нехватка, а иногда просто колоссальный дефицит квалифицированных кадров, – это проблема, с которой сталкиваются все без исключения сельхозпроизводители и инвесторы. Можно предположить, что в ближайшие годы инвесторы при рассмотрении проектов будут обращать всё больше и больше внимания на решение этого вопроса, выделяя существенные денежные средства на поиск, подготовку, обучение и удержание персонала.

Существуют проблемы, связанные с особенностями различных видов сельхозпроизводства. Риск вложений в производство с длительным сроком окупаемости гораздо выше, что и сдерживает развитие таких отраслей.

Кроме того, следует помнить о рисках, которым может быть подвержен Российский рынок в целом. Политические риски и геополитическая напряжённость являются двумя наибольшими опасениями по поводу инвестирования в Россию, по мнению респондентов. Они находятся на первых строках с 38% и 35%, соответственно, выдавив более традиционные опасения – коррупцию и верховенство закона (рис. 3) [7].

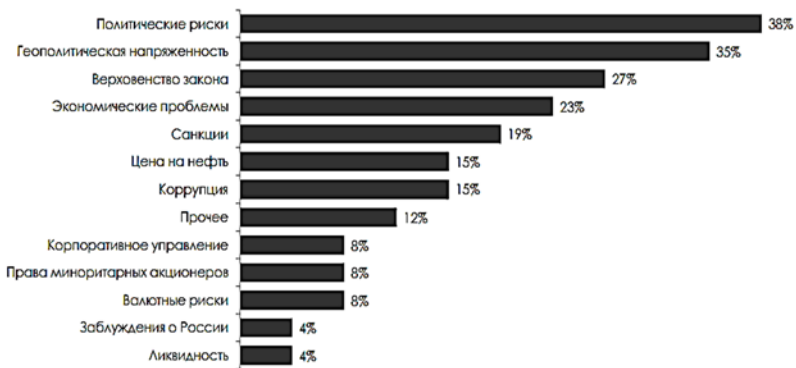


Рис. 3. Опасения инвесторов по поводу инвестирования в РФ

Для того чтобы улучшить инвестиционную привлекательность и добиться активных иностранных вложений, России требуется проведение экономических реформ и диверсификация экономики. С этим соглашаются почти половина опрошенных инвесторов (рис. 4). Эти желания у инвесторов не являются новыми, однако они приобрели более острый характер в связи с падающими ценами на нефть и экономической рецессией.

Борьба с коррупцией так же важна, как и мир на Украине (по 27% голосов респондентов) [7].

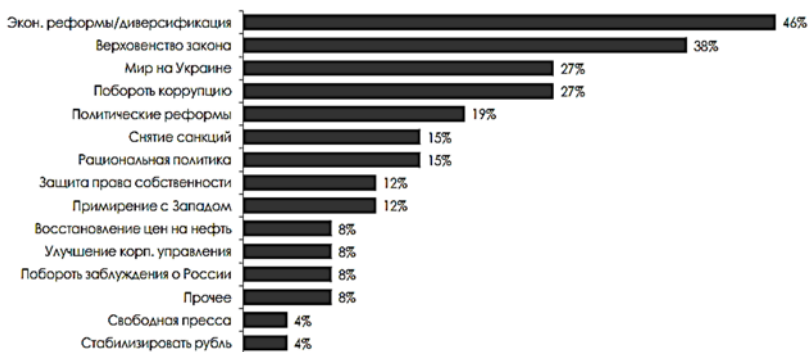


Рис. 4. Как улучшить инвестиционную привлекательность РФ

Наша страна должна провести основательную работу по созданию благоприятного инвестиционного климата, минимизировав административные и бюрократические барьеры, совершенствовать налоговую и правоприменительную базы, а также проводить активную информационную политику, направленную на улучшение освещения экономики России в отечественных и зарубежных средствах массовой информации.

Таким образом, инвестиционный процесс, создающий основу для стабильного роста отечественного производства и экономики в целом, может и должен начинаться с отраслей, ориентированных на конечный потребительский спрос, одной из которых является Российский агропромышленный комплекс.

#### *Список литературы*

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.gks.ru/](http://www.gks.ru/)
2. Министерство труда и социальной защиты РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.rosmintrud.ru/](http://www.rosmintrud.ru/)
3. Министерство сельского хозяйства РФ «О ситуации на рынке труда в АПК» 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.mcx.ru/documents/file\\_document/show/31902.htm](http://www.mcx.ru/documents/file_document/show/31902.htm)
4. ФСГС «Российский статистический ежегодник». – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\\_13/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm)
5. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования «Прямые иностранные инвестиции в российскую экономику: чего ждать после стресса?». – М., 2014.
6. РИА-Новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/economy>
7. Detail Communications «Опрос инвесторов: Россия в 2015 году» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://detailcomms.com/ru/inostrannye-investory-vosprijatie-rossii-ekonomika-fondovuj-gynok-v-2015/>
8. Программа Международной конференции по обеспечению роста инвестиций в России «ИнвестРос» 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russia-invest.ru/programma/>
9. Тютюкина Е.Б. Инвестиции и инновации в реальном секторе российской экономики: состояние и перспективы. Монография / Е.Б. Тютюкина; ред. Е.Б. Тютюкина. – М.: Дашков и К, 2014. – 220 с.

*Ромашова Анна Игоревна*

студентка

*Соболева Елена Станиславовна*

студентка

*Морозова Анастасия Евгеньевна*

студентка

*Помаскина Ольга Владимировна*

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский экономический

университет им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

## РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Аннотация:* авторы статьи отмечают, что в современных условиях транснациональные банки являются одними из самых влиятельных игроков в глобальной экономике. Транснациональные банки проводят масштабные операции как в странах базирования, так и за их пределами и играют важную роль в экономических процессах на национальном и на международном уровнях.

*Ключевые слова:* транснациональные банки, транснациональный капитал, транснационализация, финансовая глобализация, интернационализация банковской системы.

Глобализация является одним из важнейших феноменов международного финансового рынка. Она привела к формированию единого информационно-экономического пространства для обеспечения свободного движения транснационального финансового капитала, носителями которого на мировом рынке выступают транснациональные корпорации (ТНК) и транснациональные банки (ТНБ). ТНБ являются важной частью общей группы ТНК, именно развитие ТНК стало одной из основных причин активации процессов интеграции банков в мировую финансовую систему [3].

Сущность международного кредитного рынка заключается в том, что это экономический механизм аккумуляции и перераспределения ссудного капитала во всемирном масштабе [4, с. 174]. Интернационализация банковской деятельности значительно ускорила превращение крупных национальных банков в ТНБ и стимулировала развитие новых услуг, включающих в себя андеррайтинг, управление активами, торговлю новыми финансовыми инструментами и т. д. [3]. В контексте современной мировой экономики ТНБ можно рассматривать с двух сторон: как составляющие глобальной экономики и как её движущие силы. Многие экономисты, раскрывая понятие ТНБ, считают необходимым выделить количественный и качественный аспекты его изучения [1].

Определение конкурентных позиций ТНБ, его мощности, стабильности, оценки соотношения сил в международном банковском секторе, выявление тенденций и построение прогнозов его деятельности, а также потенциальное экономическое и политическое воздействие на экономику других стран осуществляется при помощи анализа количественной характеристики ТНБ. К количественным критериям ведущие экономисты относят величину активов, количество представительств, зарубежных подразделений, рыночную капитализацию. Разнообразие предоставляемых

услуг и их универсальность, посредническая деятельность в международном движении ссудного капитала, предоставление услуг в различных сегментах мирового финансового рынка являются основой качественной характеристики ТНБ.

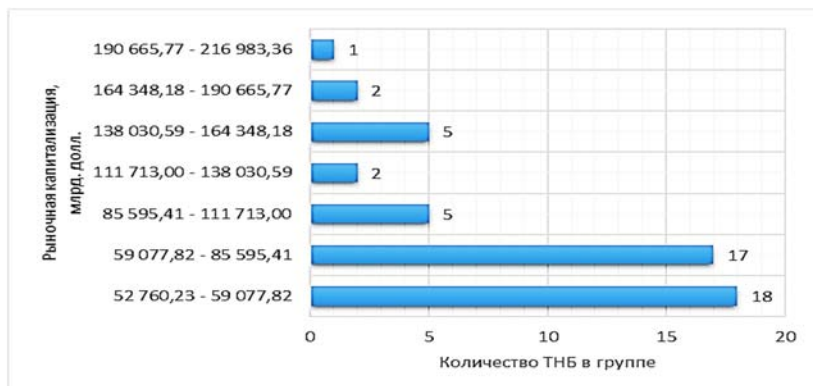


Рис. 1 Распределение ТОП-50 ТНБ по размеру рыночной капитализации на начало 2014 года, млрд долл. [5]

Рыночная капитализация ТНБ находится в основном в пределах от 52760,23 до 85595,41 млрд долл. (Рис. 1, две последние группы). На данные группы приходится 35 банков из ТОП-50 (т.е. около 70% от общего количества ТНБ, входящих в ТОП-50). К банкам с рыночной капитализацией, превышающей 190665,77 млрд долл. можно отнести только один банк из ТОП-50 – Industrial Commercial Bank of China (ICBC).

Транснациональные банки обладают рядом преимуществ, которые способствуют росту их привлекательности. Наиболее значимыми среди них являются следующие:

- максимальный уровень защиты операций, осуществляемых ТНБ, минимизация банковских рисков и высокая степень гарантированности осуществления сделок в течение всего процесса совершения операций на мировых и национальных рынках;
- осуществление банковских операций на мировом уровне с помощью создания и использования современных и эффективных технологий;
- практически неограниченный спектр финансовых услуг, который предоставляется клиентом банка;
- высокая степень эластичности политики управления ресурсами;
- диверсификация банковской деятельности, создание новых банковских продуктов и проектов;
- высокий уровень профессиональных качеств работников ТНБ [1].

Влияние ТНБ на экономику принимающей страны может быть как позитивным, так и негативным. В случае тождественности интересов транснационального капитала с интересами национальных экономик ТНБ обеспечивают им существенные конкурентные преимущества на мировом рынке: снижение издержек на услуги финансовых посредников, эффективная техника управления рисками, современные системы контроля за банковской деятельностью. Однако, с другой стороны, усиление конкуренции со стороны зарубежных банков способствует уменьшению клиентской базы действующих национальных банков: возникновение принципиально иных схем финансирования деятельности предприятий ТНК



непосредственно с международного рынка капитала приводит к оттоку крупнейших клиентов из национальных кредитных организаций.

Формирование зарубежных сетей иностранных банков имеет особенности в зависимости от национальной принадлежности ТНБ и специфики географического региона.

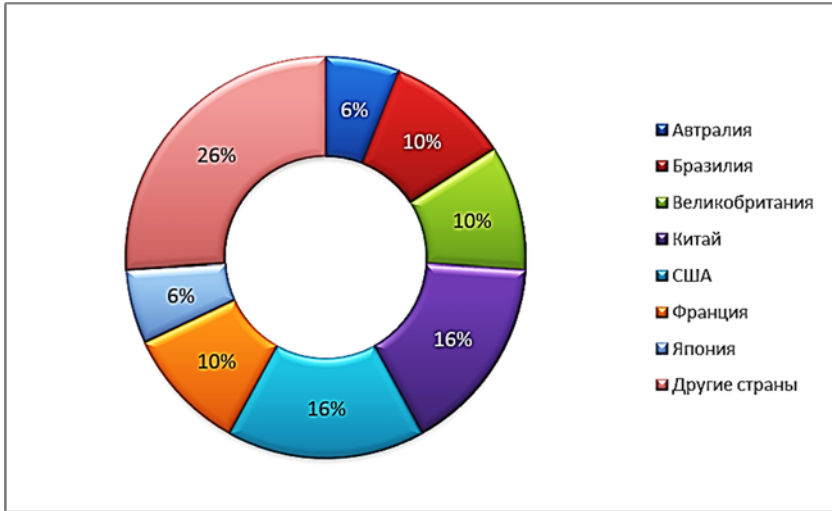


Рис. 2 Распределение ТОП-50 ТНБ по странам в 2014 году, в % к итогу [5]

На рис. 2 показано, что наибольшее количество ТНБ расположено в таких странах, как Китай и США – по 16% от общего числа ТОП-50 ТНБ. Среди европейских банков, представленных в группе 50 крупнейших ТНБ, наиболее развитой сетью банковских отделений обладают банки Великобритании. Так, на ноябрь 2015 года английский банк «HSBC Group» обслуживает около 48 миллионов клиентов и имеет около 6100 филиалов и дочерних компаний в 72 странах и территориях Европы, Азии, Ближнего Востока, Северной Африки, а также Северной и Латинской Америки; «Barclays Bank» – обслуживает 34 тысячи компаний в 26 странах Европы, Северной и Южной Америки, Азии и Африки, имеет более 3630 филиалов и отделений в 50 странах по всему миру; «The Royal Bank of Scotland» – имеет представительства в 37 странах и шести ключевых финансовых центрах мира. Представленные банки осуществляют операции по обслуживанию и управлению активами крупных корпораций, операции с наличностью и пластиковыми картами, инвестиционную деятельность [2].

Типичной современной тенденцией на мировом финансовом рынке является стремление международных банков к созданию концернов и конгломератов. Таким образом, рынок ссудных капиталов делится между несколькими десятками крупнейших ТНБ мира (рис. 3).

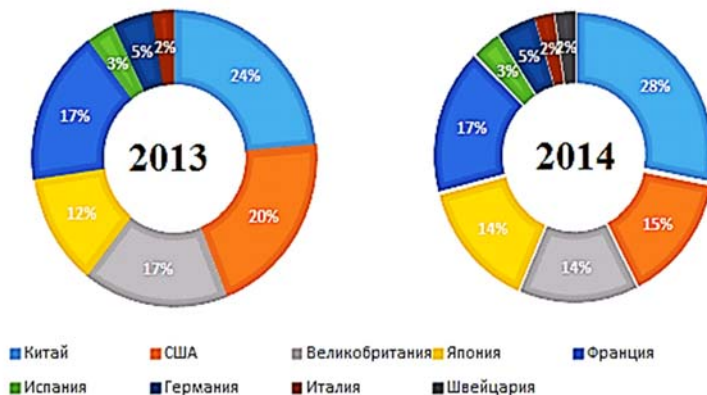


Рис. 3. Распределение активов ТОП-25 ТНБ по странам в динамике, 2013–2014 гг. [5]

Рис. 3 наглядно показывает, что в период с 2013 по 2014 год доля активов китайских банков выросла (прирост составил около 4%), а доля активов американских ТНБ снизилась почти на 6%. Также снизилась доля активов английских банков (почти на 3%), а вот активы японских ТНБ за год выросли почти на 3%.

Подводя итоги, можно выделить черты, характеризующие роль транснациональных банков в современной мировой экономике. ТНБ являются основными посредниками, аккумулирующими и перераспределяющими финансовые средства на международном кредитном рынке. Благодаря ТНБ осуществляется своевременный перелив капиталов в регионы и отрасли, обладающие высокой степенью доходности, что в свою очередь стимулирует социально-экономический и технический прогресс. Также данные организации являются главными агентами в операциях с использованием современных финансовых инструментов, осуществляемых на мировом и национальных финансовых рынках. Степень влияния ТНБ на развитие мировой экономики в целом и национальных экономик отдельных стран в современных условиях возрастает, что делает еще более актуальными вопросы регулирования их деятельности.

#### Список литературы

1. Климова Н.В. Конкурентные преимущества и стратегии транснациональных банков // Вестник Адыгейского государственного университета. – Серия 5: экономика. – 2011. – №3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 31.10.2015).
2. Курапов С.С. Особенности стратегии интернационализации транснациональных банков в условиях глобализации // TERRA ECONOMICUS. – №3-3. – Том 9. – 2011. – С. 164–166 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 31.10.2015).
3. Хрысева А.А. Степень влияния ТНБ на рынок финансовых услуг / А.А. Хрысева, Е.В. Оникова // Universum: экономика и юриспруденция. – №1 (1). – 2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 31.10.2015).
4. Помаскина О.В. Современный этап развития международного финансового рынка // Новые информационные технологии в науке: сборник статей Международной научно-практической конференции: В 2 ч. Ч. 1 – Уфа: Аэтерна, 2015. – С. 173–175.
5. Top 50 Banks in Top 1000 World Banks 2014 // The Financial Times Limited. – 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.thebankerdatabase.com/> (дата обращения: 31.10.2015).

*Терентьева Ирина Сергеевна*  
студентка

*Демченко Светлана Капитоновна*  
д-р экон. наук, профессор, преподаватель

Торгово-экономический институт  
ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»  
г. Красноярск, Красноярский край

## НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И МЕХАНИЗМ САНКЦИЙ В РАМКАХ ЧЛЕНСТВА В ВТО

*Аннотация:* в данной статье рассматривается влияние таможенных пошлин на формирование государственного бюджета Российской Федерации, анализируется их динамика в связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию, а также выносятся на обозрение политика санкций против России как члена ВТО и ее правомерность.

*Ключевые слова:* таможенные пошлины, ВТО, санкции.

Налоговая система – неотъемлемый механизм формирования доходной части государственного бюджета России. За период 2014 года налоговые поступления сформировали 54% доходов федерального бюджета. Остальные 46% разделили между собой доходы от внешнеэкономической деятельности и прочие, 38 и 8% соответственно. Весомой долей экспорта России является сырьевая отрасль, по данным за 2014 год она составила 49% от общего объема товаров, вышедших из РФ на международный рынок. Исходя из этого можно смело говорить, что экспорт углеводородов является стратегической отраслью экономики России.

Экспорт сырья сопровождается обязательными таможенными пошлинами, которые составляют 80% от доходов внешнеэкономической деятельности. Из этого следует, что даже незначительное уменьшение величин таможенных пошлин приведет к существенному снижению доходов федерального бюджета.

Тем не менее, зная о требованиях ВТО, предъявляемых к странам – участникам, Россия на протяжении восемнадцати лет вела переговоры, при активном участии Соединенных Штатов Америки, о вступлении во Всемирную Торговую Организацию. И уже в 2012 году Россия стала равноправным членом организации, за чем последовало уменьшение, как импортных пошлин, так и упомянутых ранее, пошлин на экспортируемую продукцию. Первым шагом стало снижения средневзвешенных ставок импортных таможенных пошлин, что привело к сокращению доходов федерального бюджета по сравнению с планом уже в 2013 году на 1,4%; в 2014 году на 1,8%. Данная тенденция, по оценкам специалистов, сохраняется и в 2015 году, что обостряется ростом дефицита бюджета и государственного долга России. Кроме того уменьшение ставок по ввозным пошлинам приводит к снижению конкурентоспособности отечественной продукции, в условиях неразвитого внутреннего рынка.

Если опустить цифры, то можно констатировать тот факт, что Россия осталась в минусе при вступлении в ВТО. А преимущество, основанное на прогнозируемом укреплении внешнеэкономической деятельности России в целом и рубля, как национальной валюты не оправдало себя. Кроме того, по мнению специалистов, изучающих экономику стран-участниц ВТО, членство в организации эффективно только развитым странам, продукция которых обладает высокой конкурентоспособностью и подкреплена стабильностью национальной валюты. В развивающихся странах,

после их вступления в ВТО наблюдается рост безработицы, так как поддержка отечественных предприятий государством снижается, как следствие снижения внутреннего валового продукта; несмотря на сниженные вывозных пошлин экспорт стран не увеличивается, из-за их включенности в международную торговлю как поставщиков, главным образом сырья и рабочей силы, остальные же товары уступают продукции развитых стран; сниженные пошлины на импорт и экспорт в целом обеспечивают сокращение доходов государственного бюджета. Все вышеперечисленное приводит к сбоям и упадку экономики и финансового состояния страны, вызывает предпосылки к экономическим кризисам.

Многие экономисты рассматривают кризис 2015 года, как следствие вступления России в ВТО, а также экономических санкций США против РФ, в связи с обостренной политической обстановкой по вопросам Украины. Аналитики задаются вопросом: «правомерны ли санкции против России в рамках ВТО?». В первую очередь, стоит отметить, что санкции США и ряда других стран, таких как Норвегия, Канада, Исландия не являются всеобъемлющими, то есть охватывающими всю Россию, а направлены против отдельных физических лиц, главным образом политиков, и ряда юридических лиц. Тем не менее, их введение вызвало множество правовых вопросов, главным образом в рамках Всемирной Торговой Организации, целью которой является поддержание принципов свободной торговли между странами-участницами. По мнению РФ страны, применявшие санкции, нарушили свои обязательства по Генеральному соглашению о торговле услугами. Поэтому 17 апреля 2014 года Россией было отправлено на рассмотрение соответствующее письмо в ВТО. Однако мнение представителей США по этому вопросу состоит в обратном: они рассматривают механизм санкций, как инструмент по укреплению национальной безопасности США. Кроме того, узнав о намерении России привлечь механизм разрешения споров в рамках ВТО, многие эксперты высказали мнение о том, что решение вопроса данным методом крайне проблематично, и существуют обоснованные доводы, что РФ не удастся успешно оспорить односторонние санкции США и Европейских стран.

Несмотря на заявления США о том, что введенные санкции не преследуют экономических целей, не стоит забывать, что международная торговля на сегодняшний день крайне политизирована и многие торговые соглашения подписываются или расторгаются в связи с изменениями политической обстановки в мире.

Санкции оказали негативное влияние на Россию, не только посредством ослабления экономических отношений, оттока капитала из страны, снижением ВВП на 1%, инфляции, но и за счет девальвации рубля. Перечисленные моменты, подкрепленные снижением доходов федерального бюджета за счет таможенных пошлин, по нашему мнению, привели к экономическому кризису 2015 года. Но не стоит забывать о том, что санкции, вводимые против одной страны, в конечном итоге окажут влияние на обе стороны торговых отношений. В рамках Петербургского международного экономического форума 23 мая 2014 года, Президент РФ В.В. Путин высказал мнение, относительно экономических санкций, наложенных в одностороннем порядке на отдельных граждан России и юридических лиц: «Разве не очевидно и то, что экономические санкции как инструмент политического давления в современном взаимозависимом мире имеют эффект бумеранга и в конечном счете отражаются на бизнесе и экономиках стран, которые их инициируют?». Данное высказывание как нельзя точнее подводит итог вышеизложенного. Мы считаем, что от введенных мер Запада несет потери не только Россия, но и иностранные организации. Что

касается РФ в рамках ВТО мы предлагаем следующие меры по продвижению отечественного рынка товаров и услуг:

– снижение доли сырья в экспорте, ориентация на переработку материальных ресурсов внутри страны, за счет этого увеличивая занятость населения, и поставка на международный рынок готовой продукции;

– повышение конкурентоспособности продукции за счет внедрения новых технологий, ориентации главным образом на вкусы и желания потребителя, преследуя цель производства качественной, актуальной продукции;

– создание благоприятных условий и продвижение развития малого предпринимательства, а также сельского хозяйства, получивших стимул к развитию в условиях санкций;

– проведение экономических форумов, с целью развития кадрового потенциала, так как за всеми международными отношениями стоят люди.

***Список литературы***

1. Сайт Министерства Финансов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
2. Официальный сайт Президента России // Петербургский международный экономический форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [kremlin.ru](http://kremlin.ru)
3. Рачков И.В. Экономические санкции с точки зрения права ГАТТ/ВТО / И.В. Рачков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [lexandbusiness.ru](http://lexandbusiness.ru)

## ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

*Альметова Злата Викторовна*  
канд. техн. наук, доцент, магистрант  
*Захарова Дарья Сергеевна*  
студентка

*Прокопьева Александра Анатольевна*  
студентка

ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный  
университет» (НИУ)  
г. Челябинск, Челябинская область

### ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЕДИНОГО ТРАНСПОРТНОГО ПРОСТРАНСТВА ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА (ЕАЭС)

*Аннотация:* в работе рассматриваются основные тенденции и перспективы развития Единого транспортного пространства ЕАЭС. Сделан вывод о том, что его формирование положительно повлияет на развитие экономики стран-участниц (России, Белоруссии и Казахстана), поскольку позволит существенно снизить транспортные издержки в их внешней торговле.

*Ключевые слова:* Евразийский экономический союз, Единое транспортное пространство, евразийские транспортные коридоры, транспортный комплекс, транспортная политика.

Приоритетной задачей Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) еще до создания Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП) России, Белоруссии и Казахстана стало формирование Единого транспортного пространства (ЕТП).

Для развития и организации взаимодействия транспортных систем государств-членов сообщества в 2001 г. был образован Совет по транспортной политике при Интеграционном комитете ЕврАзЭС. Были приняты основные нормативно-правовые документы, направленные на развитие ЕТП, объектов транспортно-логистической инфраструктуры, транспортное обеспечение процессов экономических интеграций, в частности: Концепция формирования ЕТП ЕврАзЭС; перечень транспортных маршрутов ЕврАзЭС; Соглашение о проведении согласованной политики по формированию и развитию транспортных коридоров; Стратегия создания и развития системы международных логистических центров; перечень базовых документов в сфере транспортной деятельности, рекомендуемых к применению при формировании договорной правовой базы ЕТП; перечень международных конвенций и договоров в области транспорта и коммуникаций, рекомендованных к присоединению государств-членов ЕврАзЭС и другие. Многие из этих документов положены в основу функционирования ЕАЭС, который начал свою работу с 1 января 2015 г. Государствами-членами ЕАЭС являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Киргизская Республика и

РФ. Решение транспортных проблем на данном пространстве, направленное на реализацию положений Концепции формирования ЕТП, представляет собой задачу создания и развития общей евразийской системы управления транспортом. Такая система должна соответствовать интеграционным целям всех государств-членов ЕАЭС. Для их реализации необходимо совершенствование взаимодействия различных видов транспорта при увеличении объемов перевозок. При этом необходимо учитывать растущую конкуренцию на мировом и региональных рынках транспортных услуг.

Ведущей державой в ЕАЭС является Россия, но необходимо устранить существующие проблемы транспортных систем и регионов. Географическое положение России имеет существенное значение для их интеграции в мировую экономическую систему. Недостаточная организация логистики транспортных компаний, объектов инфраструктуры и логистической системы в целом, низкое качество российских дорог, удаленность до 5 тыс. км от внешних рынков служит причиной высоких транспортных расходов в России. Они могут достигать до 30% в стоимости товара (для сравнения: в Германии этот показатель равен 10%, в Великобритании – 8%) [10].

В связи с этим, внешняя торговля транспортными услугами в России не получает должного развития. Экспорт транспортных услуг в 2009 г. составлял 12,4 млрд долл., в 2011 г. – 17 млрд долл., в 2012 г. (по данным ЦБ РФ) – 19,2 млрд долл., в 2014 г. – 20,4 млрд долл. при мировом объеме 860 млрд долл. Крупнейшим торговым партнером России в 2014 году оставался Китай, товарооборот с которым сократился на 0,8% по сравнению с предыдущим годом и составил около 88 млрд долл. – примерно 11% внешнеторгового оборота России. Внешнеторговый оборот Казахстана с РФ составил более 8 млрд долл. На долю Европейского Союза в 2014 г. приходилось 55,8% российского товарооборота, на страны СНГ – 16,6%, на страны ЕвразЭС – 9,8%, на страны АТЭС – 24,2% [1; 9].

Для решения проблем развития транспортных систем и регионов России необходимо активно включаться в развитие евразийских международных (МТК) транспортных коридоров. На сегодняшний день торговый оборот между Азией и Европой превышает 2 трлн долл. в год, доля транспортных издержек составляет около 200 млрд долл., поэтому включение России в систему МТК будет способствовать их снижению [8].

Развитие альтернативного существующим транспортным коридорам из Азии в Европу Северного морского пути (СМП) является актуальной задачей. В настоящее время его конкурентоспособность по сравнению с Суэцким каналом невысокая. Но, по прогнозам специалистов, роль СМП в мировой транспортной системе будет возрастать, и важно, чтобы РФ максимально использовала возможности данного резервного маршрута.

По мнению [1,3] СМП должен стать конкурирующей магистралью для Суэцкого канала и других крупнейших мировых объектов морской инфраструктуры. По данным [8], максимальная пропускная способность СМП – около 50 млн тонн грузов в год. На фоне роста активности компаний по добыче нефти и газа в районах Ямала и Арктики СМП будет с каждым годом более востребованным. В 2010 г. по СМП прошло 4 крупных судна, в 2012 году – 46, в 2014 году – 58. Эксперты полагают, что есть все основания говорить о дальнейшем росте активности судоходных компаний в акватории СМП. Потенциальный объем перевозок по СМП в 2015 г. может составить 38 млн тонн в год, в том числе: экспорт нефти, сжиженных газов и газового конденсата увеличится до 10 млн тонн; транзитные перевозки грузов – до 2,5 млн т; экспорт лесных грузов – до 1 млн т. К 2020 году предполагается увеличить объем перевозок по СМП до 65 млн тонн в год [7].

Транссибирская магистраль является также одним из направлений увеличения контейнерного грузопотока через евразийское экономическое

пространство и может обеспечить создание трансконтинентального коридора Корея-Япония-Россия-Европа. Транссиб может перевезти до 1 млн контейнеров, из них примерно 40% может составлять транзит.

Главное преимущество Транссибирской железной дороги – короткое время доставки транзитных грузов. Время прохождения контейнерного поезда следованием из Китая в Финляндию через Транссибирскую магистраль составляет менее 10 суток, а время следования морским путем составляет 28 суток. По Транссибу перевозится более 50% внешнеторговых и транзитных грузов [4]. Транссибирская магистраль включена в качестве приоритетного маршрута в сообщении между Европой и Азией в проекты международных организаций ЕЭК ООН, ЭСКАТО ООН, ОСЖД.

В условиях глобальной конкуренции идет активная борьба между транспортными системами государств за транзитные потоки. Ряд стран Центральной Азии и Кавказа пытаются конкурировать с Россией за обслуживание транзитных потоков. Проект ТРАСЕКА представляет собой наиболее доступный и экономичный маршрут для выхода стран СНГ на мировые рынки через европейские порты. В настоящее время участницами ТРАСЕКА являются Болгария, Украина, Румыния, Молдавия и Турция в регионе Черного моря; Грузия, Армения, Азербайджан на Кавказе; Иран, Туркменистан, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан и Киргизия в Центральной Азии. Так, за последние 10 лет объем перевозок по транспортному коридору ТРАСЕКА вырос более чем в 8 раз. Данный коридор предназначен обеспечить устойчивые транспортные связи северо-западных, центральных и южных регионов России, а в глобальном масштабе – Центральной и Северной Европы с побережьем Аравийского моря. Для ввода его в эксплуатацию, по оценкам Министерства транспорта РФ, потребуются инвестиции на сумму до 3 млрд долларов [2; 6].

Россия располагает возможностью активизировать проект «Север-Юг», поскольку около четверти объемов всех перевозок осуществляется между Россией и странами Восточной Азии и Среднего Востока. Функционирование проекта будет способствовать развитию транзитных перевозок третьих стран в Иран через территории стран ЕАЭС. Наиболее интенсивны перевозки между Россией и Китаем (около 7% от общего объема перевозок внешнеторговых грузов) и Казахстаном (около 8%).

Для решения проблем России необходимо в кратчайшее время обеспечить инновационное развитие транспортного комплекса. Транспортный комплекс может рассматриваться, прежде всего, как конечная совокупность хозяйствующих субъектов, объединенных общим видом деятельности – предоставлением транспортных услуг в заданных экономических масштабах. Транспортному комплексу, имеющему не только экономическое, но и военно-стратегическое значение для нашей страны, создание инновационной системы управления позволит существенно уменьшить бюрократические затраты. Инновационное развитие транспортного комплекса России представляется необходимым условием обеспечения ее устойчивого экономического роста. Учитывая значимость интеграционных процессов для нашей страны, создание инновационной транспортной системы является в этой связи и насущной проблемой в евразийском регионе в целом. Для России и других стран ЕАЭС ее развитие крайне важно и потому, что ввиду большой протяженности территории доля транспортных издержек во внутреннем региональном продукте дальневосточных регионов примерно в 2 раза превышает средней по России (примерно 9–10%), а в районах Крайнего Севера – примерно в 6 раз. Она достаточно высока и в Казахстане, и в Белоруссии. Транспортная сеть России, согласно существующим расчетам, должна иметь минимальную протяженность 2 млн км, т.е. недостает около 1 млн км дорог. Для сравнения: в



США, территория которых меньше территории России в 1,8 раза, построено свыше 6 млн км железных и автомобильных дорог. Реконструкция, строительство и ввод в эксплуатацию транспортной инфраструктуры достаточно капиталоемкие. В совокупности в развитие объектов транспортно-логистической инфраструктуры евразийских транспортных коридоров предполагается инвестировать около 95 млрд долл., около 70% из которых направляется на развитие автомобильных дорог, 25% – на развитие железных дорог [1].

Для решения перечисленных проблем необходима разработка концепции общей транспортной политики в рамках ЕАЭС, которая должна учитывать возможность создания ЕЭП ЕС и ЕАЭС. Развитие транспортных связей между ЕС и ЕАЭС является весьма перспективным направлением при условии минимизации геополитических рисков.

В мае 2014 г. член Коллегии по энергетике и инфраструктуре ЕЭК Д. Ахметов в своем выступлении на IX Международной конференции по транспортно-транзитному потенциалу «Трансевразия-2014» в Астане на площадке VII Астанинского экономического форума определил основные направления транспортной политики ЕАЭС. В частности, он отметил, что ключевым элементом развития инфраструктуры ЕАЭС будет проведение скоординированной транспортной политики, а один из ее основных приоритетов заключается в создании общего рынка транспортных услуг. Общий рынок транспортных услуг, как отмечено Д. Ахметовым, подразумевает под собой либерализацию доступа, установление единых подходов по развитию конкуренции и предотвращению недобросовестной конкуренции, формирование унифицированной тарифной политики, устранение различных барьеров. Порядок, условия и этапы либерализации будут определяться отдельными международными договорами в рамках Союза с учетом отраслевых особенностей. Так, например, в области развития автомобильного транспорта государства-члены к 1 января 2016 г. примут программу поэтапной либерализации в сфере каботажных перевозок на период до 2025 г. В перспективе существенному росту транзитной привлекательности стран ЕАЭС способствует создание железными дорогами Беларуси, Казахстана и России объединенной транспортно-логистической компании (ОТЛК). Как ожидается, доля транзитных перевозок из Китая в ЕС через территорию ЕАЭС железнодорожным транспортом увеличится более чем в 10 раз к 2020 г. В соответствии с Концепцией и бизнес-планом создания ОТЛК к 2020 г. доходы от использования инфраструктуры составят 1,6 млрд долл., кумулятивный вклад в ВВП стран ЕАЭС – 11 млрд долл., появится более 43 тыс. новых рабочих мест, общий грузооборот превысит 4 млн контейнеров [5; 7].

Таким образом, можно отметить, что создание ЕТП ЕАЭС сталкивается и, по всей видимости, будет сталкиваться в связи с мировым экономическим кризисом с определенными трудностями, несмотря на то обстоятельство, что экономический эффект от реализации транспортных проектов ЕАЭС очевиден. Для преодоления этих трудностей необходимы, в первую очередь, разработка общей транспортной политики ЕАЭС и принятие мер для ее реализации. Анализ существующей и прогноз перспективной динамики грузовых перевозок, с учетом интенсивного развития транспортных сообщений показывает, что необходимо принять меры по развитию транспортно-логистической инфраструктуры для устранения существующих и возможных проблем в будущем. Развитие международных транспортно-логистических центров должно способствовать координации и рационализации схем доставки грузов между государствами-членами ЕАЭС и транзиту по их территории.

**Список литературы**

1. Альметова З.В. Повышение эффективности транзитных перевозок в межтерминальных сообщениях (на примере Челябинской области): Дис. ... канд. техн. наук: 05.22.01. – М., 2014. – 185 с.
2. Альметова З.В. Интеграция грузопотоков в транзитных транспортных узлах / З.В. Альметова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2012. – №44(303). – С. 180–183.
3. Альметова З.В. Вопросы размещения транзитных терминалов в регионах / З.В. Альметова, О.Н. Ларин // Транспорт: наука, техника, управление. – 2012. – №11. – С. 45–46.
4. Альметова З.В. Вопросы сокращения порожних пробегов автомобилей при транзитных грузовых перевозках / З.В. Альметова, О.Н. Ларин // Транспорт Урала. – 2012. – №4. – С. 54–58.
5. Альметова З.В. Оптимизация параметров транзитных терминалов / З.В. Альметова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/115-12160>
6. Альметова З.В. Использование транзитных терминалов для повышения эффективности грузовых перевозок / З.В. Альметова, О.Н. Ларин // Автотранспортное предприятие. – 2014. – №4. – С. 25–26.
7. Ларин О.Н. Единое транспортное пространство Евразийского экономического союза (ЕАЭС): перспективы и проблемы развития / О.Н. Ларин, З.В. Альметова, В.Р. Шаяхметова: Материалы Международной научно-технической конференции «Нефть и газ Западной Сибири» (12–13 октября 2015 г.). – Т. 1. – Тюмень: ТюмГНГУ. – С. 160–164.
8. Официальный сайт Министерства транспорта Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.mintrans.ru](http://www.mintrans.ru)
9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
10. Pogotovkina N.S. Motorization in Russia: Challenges and solutions / N.S. Pogotovkina, Z.V. Almetova, Y.N. Gorchakov, S.A. Kosyakov, V.D. Khegay. – Электр. Текстовые дан. – International Journal of Applied Engineering Research // Publisher: India Publications. – P. 34443–34448 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scopus.com/results>

**Дубкова Кристина Игоревна**

магистрант

**Марьяненко Виктор Павлович**

д-р экон. наук, профессор, преподаватель

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный  
экономический университет»  
г. Санкт-Петербург

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ МАСШТАБОВ РАЗВЕДЫВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Аннотация:** в данной статье представлена сравнительная характеристика промышленного шпионажа и экономической разведки, рассмотрены основные методы, используемые при данных видах деятельности. Авторами подчеркнута негативное влияние промышленного шпионажа на экономическую безопасность компаний и страны в целом.

**Ключевые слова:** экономическая разведка, промышленный шпионаж, информационно-аналитическая деятельность.

Экономическая безопасность, а также информационно-аналитическая деятельность в настоящее время являются важнейшими элементами развития экономики. В связи со значительным усилением конкурентной борьбы масштабы экономической разведки и промышленного шпионажа

расширяются с каждым днем как на национальных, так и мировых рынках. На современном этапе экономики для успешного функционирования предприятия и эффективного управления им необходима объективная информация о рынке, о сегменте рынка, о конкурентах, их целях и стратегиях. Также важна информация и о макроэкономических процессах, об изменениях, происходящих на уровне страны, о новейших технологиях, внедряемых в производство и т.д.

Под экономической разведкой следует понимать проводимые в рамках закона сбор и обработку данных из различных открытых источников для выработки управленческих решений. При этом необходимо остановиться на методах, используемых при информационно-аналитической деятельности. При экономической разведке сбор данных осуществляется из открытых источников. Необходимо отметить, что, по мнению большинства экспертов информационно-аналитической сферы, при использовании лишь открытых источников есть возможность получить не менее 90% информации [3].

Грань между экономической разведкой и промышленным шпионажем заключается именно в законности используемых методов. В ходе осуществления экономической разведки используются законные методы, такие как: анализ научных исследований, специальной литературы, технической, патентной и лицензионной информации, открытых баз данных; анализ маркетинговых исследований и материалов рекламного характера; изучение интернет-ресурсов; сбор информации на семинарах, выставках, конгрессах и т.д. Информация, касающаяся разработки нововведений и их производства чаще всего не доступна и добыть ее сложнее. Для этого часто прибегают к незаконным методам сбора информации: подкуп или шантаж лиц, имеющих доступ к секретной информации; кража различных носителей информации; внедрение агента в фирму с целью получить сведения, составляющие коммерческую тайну; прослушивание телефонных линий. Некоторые компании чтобы получить доступ к информации осуществляют покупку фирм и основывают совместные предприятия, финансируют контракты на выполнение научно-исследовательских работ за рубежом с целью проникновения в лаборатории и т.д. Таким образом, существует множество законных, а также противоречащих правовым и этическим нормам методов сбора и обработки информации.

В современных условиях серьезную опасность представляет промышленный шпионаж. Развитие информационных технологий влечет за собой и рост количества преступлений, совершаемых с использованием интернета. Сфера электронной обработки данных с ее глобальными сетями на данный момент является самым полным открытым источником информации для «шпионов». Но также в этой сфере активно используются незаконные методы сбора информации: взлом программного или аппаратного обеспечения, несанкционированный доступ к компьютерным системам путем проникновения в сеть. По статистике МВД за 2014 год до 41% только мошеннических преступлений совершались с использованием интернет-технологий [1].

Большинство стран активно осуществляют сбор секретной информации, принадлежащей иностранным корпорациям. Особенно преуспели в этой деятельности такие страны как США, Китай, Франция, Германия, Япония. В качестве примера можно остановиться на экономической разведывательной деятельности США. Почти 40% расходов всех спецслужб США приходится на экономическую разведку. При этом американские спецслужбы занимаются сбором информации как на макроуровне, так и в интересах отдельных американских корпораций с целью получения пре-

имущества над иностранными конкурентами. Также необходимо заметить, что и сами корпорации в своих структурах служб безопасности имеют аналитические отделы. Затраты на разведывательную деятельность велики и оправданы, ведь информация является «скоропортящимся» товаром. Информация кратковременного характера или оперативно-тактическая (сведения о подкупе) обесценивается на 10% в день, долговременного характера (сведения о торговых партнерах) – на 10% в месяц, а сведения о неизменных объектах (промышленная инфраструктура) – на 15% в год [2].

Помимо разведывательной деятельности необходимо значительное внимание уделять и контрразведке. Важнейшим элементом системы служб безопасности как на государственном, так и на корпоративном уровне является экономическая контрразведка, выполняющая контроль за потоками информации, а также возможными путями ее утечки. Утечка важной информации может принести значительный ущерб для одной стороны и колоссальные доходы для другой. Например, вследствие незаконного производства рядом стран Восточной Европы и Азии всем известного автомата Калашникова потери России составили более 90 млрд долларов. При этом не просто копировалась российская модель с помощью научно-технологических ресурсов, а использовались российские технологии, которыми можно было овладеть только незаконным методом, т.е. в ходе проведения промышленного шпионажа.

По данным Минэкономразвития РФ за 2012 год предоставленным для специального пленарного заседания Госдумы, посвященного экономической безопасности страны (февраль 2013 года), российский бюджет ежегодно теряет более 100 млрд долларов государственных доходов от шпионской деятельности зарубежных корпораций. Следует отметить, что экономическая безопасность необходима, а цена ее велика и с каждым годом будет только расти. Данная тенденция наблюдается как во всем мире, так и в России [4].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что России необходимо перенимать положительный опыт развитых стран в области информационно-аналитической деятельности, при этом учитывать грань между экономической разведкой и шпионажем. Немаловажным является и осуществление защиты экономической и промышленной информации, обеспечение экономической безопасности как на государственном, так и на корпоративном уровне.

### *Список литературы*

1. Итоги семинара «Деловая разведка и экономическая безопасность предприятия 2015» в Санкт-Петербурге // Рубеж: информационно-аналитический журнал. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru-bezh.ru/otchyoty-i-o-sobyitiyah/itogi-seminara-%C2%ABdelovaya-razvedka-i-ekonomicheskaya-bezopasnost-2015> (дата обращения: 06.11.2015).
2. Любопытствующие субъекты. Экономический шпионаж: за какими секретами сегодня охотится агент 007 // Экономическая безопасность. – 2009. – №3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econbez.ru/journal/cat/250> (дата обращения: 06.11.2015).
3. Правовые основы деловой разведки // Директор по безопасности. – 2014. – №3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.s-director.ru/magazine/archive/viewdoc/2014/3/1064.html> (дата обращения: 01.11.2015).
4. Промышленный шпионаж – убытки для одних, доходы для других // Деловой квартал. – 2013. – №9 (96) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://d-kvadrat.ru/dk/info/16787.html> (дата обращения: 02.11.2015).

*Ким Евгения Константиновна*  
студентка

*Кузина Анастасия Сергеевна*  
студентка

*Орловская Марина Анатольевна*  
канд. юрид. наук, доцент,  
заведующая кафедрой

НОУ ВПО «Московский институт юриспруденции»  
г. Москва

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УНИФИКАЦИИ НОРМ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ

*Аннотация:* в данной статье авторами рассматриваются проблемы унификации норм валютного контроля. Исследователями произведен сравнительный анализ понятий факторинга и уступки прав требования.

*Ключевые слова:* норма, сделка, внешнеэкономическая деятельность.

Одной из проблем современного валютного контроля в РФ является несоблюдение норм законодательства. На практике, достаточно часто совершаются правонарушения в сфере валютного законодательства, связанные с факторинговыми сделками.

Федеральный закон от 05.05.2014 №86-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям» предусматривает присоединение РФ к Конвенции УНИДРУА от 28.05.1988 по международным факторинговым операциям (далее – Конвенция).

Конвенция направлена на унификацию правил, обеспечивающих правовые основы международного факторинга и контроля за равновесием интересов различных участников при факторинговых сделках. Она регулирует отношения, возникающие при использовании договоров факторинга и при уступке права требования. Для соблюдения валютного законодательства необходимо понимать разницу между двумя этими понятиями – факторингом и уступкой прав требования.

В операции факторинга обычно участвуют три лица:

- фактор (факторинговая компания);
- поставщик товара (кредитор);
- покупатель товара (должник).

Основная деятельность факторинговой компании – это выкуп дебиторской задолженности кредитора (обычно такая задолженность не превышает 90–120 дней). Фактор и поставщик заключают между собой договор факторинга. Согласно этому договору по мере отгрузки/оказания услуг фактору предъявляются документы, по которым покупатель обязан произвести оплату. Фактор, по сути, выкупает эти документы – как правило, за 60–90% от стоимости. После того как покупатель оплатит продукцию, фактор может, если это предусмотрено условием договора, доплатить остаток суммы поставщику, удерживая с него свой процент и комиссию за оказанные услуги.

Таким образом, факторинг – это услуга, связанная с предоставлением продавцу финансирования под уступку права требования к покупателю за отгруженный товар в пользу фактора. По сути, это договор переуступки прав требования, инициированный новым кредитором (фактором). Со-

гласно этому договору фактор выкупает требование кредитора к должнику по оплате товара или услуги (с дисконтом 60–90% от стоимости требования).

В российском законодательстве не существует такого понятия, как факторинг. Однако есть понятие договора финансирования под уступку денежного требования, закрепленное в ст. 824 ГК РФ.

Договор финансирования под уступку денежного требования – это договор, в соответствии с которым одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику). Такое требование вытекает из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу. Клиент в свою очередь уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование. Клиент может уступить финансовому агенту свое денежное требование к должнику, чтобы обеспечить исполнение обязательств клиента перед финансовым агентом.

Обязательства финансового агента по договору финансирования под уступку денежного требования могут включать ведение бухгалтерского учета для клиента и предоставление ему иных финансовых услуг, которые связаны с денежными требованиями, являющимися предметом уступки.

Таким образом, одно из принципиальных отличий договора факторинга от договора уступки прав требования – договор факторинга может быть заключен как до, так и после возникновения взаимных обязательств между покупателем и продавцом. Фактор может финансировать покупателя как до, так и после возникновения основного обязательства покупателя перед продавцом. В свою очередь, договор уступки прав требования заключается только тогда, когда появляются взаимные обязательства между покупателем и продавцом. То есть до появления таких обязательств договор уступки прав требования не может быть заключен. Еще одной отличительной чертой договора факторинга является то, что после его заключения фактор не будет являться стороной по основному договору, заключенному между продавцом и покупателем.

Присоединение Российской Федерации к Конвенции неизбежно должно повлечь за собой изменения российского законодательства: необходимо будет привести его в соответствие с международными требованиями. Эти изменения затронули и сферу валютного регулирования. Проект федерального закона №664658-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» и статью 15.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях» (далее – законопроект №664658-6), внесенный в Государственную Думу РФ 28 ноября 2014 г., предусматривает значительные изменения в валютном законодательстве.

В частности, расширена ст. 9 Федерального закона от 10.12.2003 №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (далее – Закон №173-ФЗ). В перечень разрешенных валютных операций между резидентами рекомендуется включить валютные операции между резидентом и фактором-резидентом в рамках договоров финансирования под уступку денежного требования (факторинга). Легализация этой валютной операции позволит факторам-резидентам выкупать дебиторскую задолженность резидента за иностранную валюту (ранее такая операция могла быть совершена только в рублях).

Актуальность такого нововведения для участников внешнеэкономической деятельности особенно возрастает в условиях дефицита валютной

ликвидности и высокой волатильности курса рубля: у экспортера появляется возможность немедленно получить от фактора иностранную валюту за поставленный нерезиденту товар на условиях отсрочки платежа.

Кроме того, предусмотрены внесение изменений в ст. 19 Закона №173-ФЗ и узаконивание обязанности резидента по репатриации экспортной выручки. Такая обязанность считается исполненной, если резидент в сроки, предусмотренные заключенным с нерезидентом внешнеторговым договором, обеспечит получение от нерезидента иностранной валюты или валюты РФ на банковский счет фактора-резидента в уполномоченном банке (когда фактор-резидент не является уполномоченным банком) либо на корреспондентский счет соответствующего уполномоченного банка (когда фактор является уполномоченным банком). Отсутствие в валютном законодательстве такой возможности существенно искажило схему международного факторинга.

Рассматриваемый законопроект также внес изменения в ст. 15.25 КоАП РФ, устанавливающую ответственность резидентов за нарушения норм валютного законодательства:

1) ч. 4 дополнена нормой об ответственности за невыполнение резидентом обязанности получить от нерезидента экспортную выручку за переданные товары/оказанные услуги на счета фактора в уполномоченном банке вне зависимости от того, кем является фактор – резидентом или нерезидентом. Данная норма подтверждает тот факт, что выкуп фактором у резидента дебиторской задолженности не означает перехода на фактора-резидента обязанности по репатриации экспортной выручки (ст. 19 Закона №173-ФЗ). Такое нарушение влечет за собой наложение административного штрафа на должностных и юридических лиц:

– 1/150 ставки рефинансирования Банка России от суммы денежных средств, зачисленных на счета в уполномоченных банках с нарушением установленного срока, за каждый день просрочки зачисления таких денежных средств;

– от трех четвертых до одного размера суммы денежных средств, не зачисленных на счета в уполномоченных банках;

2) ч. 6 дополнена нормой об ответственности фактора-резидента за неуведомление им в установленный срок об исполнении (неисполнении) нерезидентом обязательств, предусмотренных условиями внешнеторгового договора, или об уступке денежного требования по указанному внешнеторговому договору с приложением соответствующих документов. Данное нарушение влечет за собой наложение административного штрафа: на должностных лиц – в размере от 4 до 5 тыс. руб., на юридических лиц – от 40 до 50 тыс. руб.

Несмотря на то, что изменения в законодательстве внесли определенную ясность в порядок учета договоров факторинга для целей валютного контроля, он оставляет без ответа следующие вопросы:

– может ли фактор-резидент выкупать рублевое требование за иностранную валюту?

– каков порядок учета данных операций в ведомости банковского контроля?

Есть и другие вопросы, требующие решения. Необходимо совершенствование положений ГК РФ, и Инструкции Банка России от 04.06.2012 №138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением».

В связи с развитием электронного декларирования, внедрения автоматического выпуска товаров в рамках процессов либерализации таможенного администрирования в течение двух последних лет ФТС России решались задачи повышения эффективности автоматизированного сопоставления таможенной и банковской информации с переходом на электронный документооборот при осуществлении валютного контроля, окончательного исключения участника внешнеэкономической деятельности из информационного взаимодействия между ФТС России и уполномоченными банками.

Совершенствование управленческо-методических аспектов осуществления таможенными органами Российской Федерации валютного контроля целесообразно развивать по направлению технологии формирования данных, содержащих признаки предполагаемых нарушений валютного законодательства Российской Федерации и актов валютного регулирования (далее – Технология).

Целью такой Технологии должно стать выявление сведений, содержащих признаки невыполнения резидентами обязанности по зачислению на свои счета в уполномоченных банках денежных средств, причитающихся за переданные нерезидентам товары, и по возврату в Российскую Федерацию денежных средств, уплаченных нерезидентам за не ввезенные на территорию Российской Федерации товары, с использованием штатных программных средств.

Штатные программные средства, используемые для формирования данных, содержащих признаки предполагаемых нарушений актов валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования (далее – данные о нарушениях), представляют собой единый комплекс средств, обеспечивающих проведение операций по сбору, обработке, передаче и загрузке электронных учетных документов валютного контроля в региональные базы данных валютного контроля (РБД ВК) и в центральную базу данных валютного контроля (ЦБД ВК), а также осуществляющих форматно-логический контроль при проведении всех операций документального контроля, и включает в себя следующие штатные программные средства.

Для эффективной реализации Технологии целесообразно использовать информационные ресурсы:

1) электронные копии ведомостей банковского контроля (ВБК) и паспортов сделок (ПС), получаемые ФТС России от Банка России в соответствии с Соглашением об информационном взаимодействии Центрального банка Российской Федерации и Федеральной таможенной службы от 28 ноября 2006 г.;

2) электронные копии учетных документов валютного контроля, содержащие результаты проверок соблюдения участниками внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) актов валютно-го законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования (далее – валютное законодательство) и заполненные с использованием программных средств автоматизированной системы валютного контроля (далее – КТСК) в соответствии с Методикой учета и обработки данных реестра электронных учетных документов валютного контроля в целях выявления нарушения актов валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования, утвержденной 1 июня 2009 г. и доведенной до таможенных органов письмом ФТС России от 3 июня 2009 г. №01-11/25323 (далее – Методика);

3) центральная база данных электронных копий деклараций на товары.



Из электронных копий деклараций на товары, содержащихся в центральной базе данных Единой автоматизированной информационной системы таможенных органов (далее – ЕАИС таможенных органов), используются сведения:

- регистрационный номер декларации на товары (графа А декларации на товары);
- направление перемещения товаров (первый подраздел графы 1 «Декларация» декларации на товары);
- двузначный цифровой код заявляемой таможенной процедуры (второй подраздел графы 1 декларации на товары);
- код особенности таможенного декларирования товаров (графа 7 «Справочный номер» декларации на товары);
- индивидуальный номер налогоплательщика, общероссийский государственный регистрационный номер, код причины постановки на учет и наименование лица, ответственного за финансовое урегулирование (графа 9 «Лицо, ответственное за финансовое урегулирование» декларации на товары);
- код валюты цены договора, в которой определена стоимость заявленных в декларации на товары товаров (первый подраздел графы 22 «Валюта и общая сумма по счету» декларации на товары);
- общая стоимость товара, фактически уплаченная или подлежащая уплате либо компенсируемая иными встречными предоставлениями (в форме выполнения работ, оказания услуг, передачи прав на результаты интеллектуальной деятельности) в соответствии с условиями возмездного внешнеэкономического договора, в валюте цены договора (второй подраздел графы 22 «Валюта и общая сумма по счету» декларации на товары);
- код характера сделки (графа 24 «Характер сделки» декларации на товары);
- номер документа, подтверждающего соблюдение требований в области валютного контроля (номер паспорта сделки) (графа 44 «Дополнительная информация/Предоставленные документы» декларации на товары);
- номер и дата документа, подтверждающего совершение внешнеэкономической сделки (договор, контракт и дополнения к ним), либо иные документы, подтверждающие право владения, пользования и (или) распоряжения товарами не в рамках внешнеэкономической сделки (графа 44 декларации на товары), с кодами вида документов;
- сведения о принятом решении таможенного органа в отношении товаров, которые заявлены в этой декларации на товары, в том числе, дата выпуска (условного выпуска) товаров (графа «С» декларации на товары).

Для эффективного выявления предполагаемых нарушений формирования данных о нарушениях целесообразно осуществлять поэтапно. Первый уровень формирования данных о нарушениях – ФТС России. Для обеспечения полноты и достоверности сведений, содержащихся в электронных копиях документов валютного контроля необходимо выполнение следующих операций.

1. Пересчет сумм валютных операций, связанных с расчетами по контракту, по которому оформлен ПС, в валюту контракта и в доллары США с использованием курсов иностранных валют к рублю Российской Федерации, установленных Банком России на дату валютной операции.

2. Пересчет сумм по документам, подтверждающим исполнение обязательств по контракту, кроме деклараций на товары (подтверждающие

документы), в валюту контракта и в доллары США с использованием курсов иностранных валют к рублю Российской Федерации, установленных Банком России на дату подтверждающего документа.

3. Проверка соответствия кода валюты цены договора, в которой определена стоимость заявленных в декларации на товары товаров (первый подраздел графы 22 декларации на товары) в случае, если подтверждающим документом является декларация на товары, коду валюты контракта, указанной в ПС.

Если код валюты цены валюты договора, в которой определена стоимость заявленных в декларации на товары товаров, не соответствует коду валюты контракта, указанной в паспорте сделки, то производится условный пересчет в валюту контракта стоимости заявленных в декларации на товары товаров на дату регистрации декларации на товары таможенным органом.

Если при внесении изменений и (или) дополнений затрагиваются содержащиеся в оформленном ПС сведения о валюте контракта, то пересчет сумм валютных операций, связанных с расчетами по контракту, сумм по подтверждающим документам и стоимостей заявленных в декларациях на товары товаров выполняется в валюту контракта, указанную в оформленном ПС.

В автоматическом режиме сведения должны упорядочиваться по последней дате истечения срока предоставления резиденту товаров, работ, услуг, информации и результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, либо иного исполнения (изменения, прекращения) обязательств по контракту.

По договорам, по которым в соответствии с Технологией выявлены предполагаемые нарушения валютного законодательства, должны организовываться документальные проверки соблюдения участниками ВЭД актов валютного законодательства в соответствии с компетенцией таможенных органов по их проведению.

Из данной статьи можно сделать вывод, что проблема унификации норм валютного контроля является актуальной. В связи с увеличением экономических отношений возникает потребность в унификации норм валютного контроля, что позволит ускорить совершение экономической сделки, сделает ее наиболее понятной, удобной. Следовательно, будет решена одна из главных задач валютного регулирования и валютного контроля – ограничение утечки капитала из страны.

### *Список литературы*

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 №17) (ред. от 29.05.2014) // Собрание законодательства Российской Федерации от 13 декабря 2010 г. №50 ст. 6615.

2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 №195-ФЗ (ред. от 05.10.2015) // Собрание законодательства Российской Федерации от 7 января 2002 г. №1 (часть I) ст. 1.

3. Федеральный закон от 10.12.2003 №173-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О валютном регулировании и валютном контроле» // Собрание законодательства Российской Федерации от 15 декабря 2003 г. №50 ст. 4859.

4. Федеральный закон от 27.11.2010 №311-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О таможенном регулировании в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации от 29 ноября 2010 г. №48 ст. 6252.

5. Федеральный закон от 5 мая 2014 г. №86-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям» // Собрание законодательства Российской Федерации от 12 мая 2014 г. №19 ст. 2291.

6. Решение Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 №257 (ред. от 01.09.2015) «Об Инструкциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций» (вместе с «Инструкцией о порядке заполнения декларации на товары») // СПС Гарант.

7. Инструкция Банка России от 04.06.2012 №138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением» (ред. от 11.06.2015) // Вестник Банка России от 17 августа 2012 г. №48–49

8. Буваева Н.Э. Международное таможенное право: Учебник для магистров. – М.: Юрайт, 2015. – 270 с.

9. Горбухов В.А. Таможенное право России: Учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2014. – 300 с.

10. Зубач А.В. Таможенное право: Учебник. – М.: Юрайт, 2015. – 355 с.

11. Маховикова Г.А. Таможенное дело: Учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2013. – 357 с.

**Фролова Екатерина Сергеевна**  
студентка

**Волякко Елена Францевна**  
студентка

**Шишло Сергей Валерьевич**  
канд. экон. наук, доцент

УО «Белорусский государственный  
технологический университет»  
г. Минск, Республика Беларусь

## ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА

***Аннотация:** в статье дается определение понятия «логистический аутсорсинг», рассматриваются наиболее важные преимущества и недостатки использования аутсорсинга в логистике, уделяется внимание способам нивелирования недостатков от передачи логистики на аутсорсинг.*

***Ключевые слова:** логистика, аутсорсинг, логистический провайдер, контрактная логистика, качество логистических услуг.*

С развитием логистики развивается и расширяется комплекс логистических операций. Теперь для получения конкурентных преимуществ от логистической деятельности поставщики товаров предпочитают использовать не только основные логистические операции, но и ряд дополнительных. Стандартный пакет логистических операций расширяется и включает уже не только грузоперевозку, складирование, таможенную очистку, но и такие услуги, как сопровождение грузов, маркировка товаров, консультирование, фрахтовые расчеты, IT-решения и др. Однако для эффективного выполнения данных операций компания-поставщик должна содержать штат компетентных логистов и постоянно инвестировать в развитие отдела логистики. На практике это неэффективно с точки зрения распределения приоритетов: логистика не является основной деятельностью, поэтому тратить на нее значительное количество ресурсов не целесообразно.

Именно поэтому все большее число предприятий отходит от самостоятельной логистики (1PL – First Party Logistics – односторонняя логистика) и применяет логистический аутсорсинг (2–5 PL – Second, Third,

Fourth, Fifth Party Logistics) [1, с. 106]. Это позволяет повысить эффективность логистической деятельности без значительных инвестиций, исключает необходимость постоянного контроля за логистическими процессами.

Под логистическим аутсорсингом понимают передачу части логистических операций (фрагментарный аутсорсинг) или всего их комплекса (комплексный аутсорсинг) на выполнение сторонним организациям. Принципиальной особенностью аутсорсинга от других форм контрактного сотрудничества является, как правило, долгосрочная основа данного сотрудничества и гарантии ответственности исполнителя за выполнение переданных на сторону работ [3 с. 722].

Важной причиной распространения аутсорсинга в логистике и появления логистических провайдеров (3PL, 4PL, 5PL) стало увеличение цепей поставок и усложнение системы взаимосвязей между элементами этих цепей. Как следствие, возникла необходимость в независимых посредниках, которые бы эффективно координировали деятельность цепей поставок путем предоставления логистических услуг, информационного обеспечения, постоянного отслеживания процессов в цепи.

В настоящее время среди логистических посредников можно выделить пять основных типов логистических провайдеров:

- компании-перевозчики;
- складские операторы;
- брокерско-экспедиторские компании;
- организации, деятельность которых связана с оптимизацией транспортных услуг и формированием отправок;
- компании, организующие информационную поддержку логистики.

Использование логистического аутсорсинга имеет преимущества и недостатки. Существуют актуальные причины использования логистического аутсорсинга, связанные с внутренними бизнес-процессами в компании и обуславливающие его эффективность. Аутсорсинг в логистике позволяет:

- сосредоточить ресурсы на одном виде деятельности, который представляет стратегическое преимущество данной компании;
- избавляет от необходимости найма дополнительных сотрудников для ведения логистической деятельности в том случае, если наблюдается рост бизнеса компании и происходит увеличение функциональных обязанностей персонала;
- сократить стоимость неосновных бизнес-процессов, если их экономический эффект отрицателен, а расходы на осуществление непропорционально увеличены;
- обеспечить удовлетворительный уровень логистического сервиса, в том случае, если существуют претензии к качеству работы собственным службам.

Использование логистического аутсорсинга эффективно и том случае, если у компании нет необходимого технического и административного опыта для осуществления необходимых логистических операций [2, с. 132].

Недостатки аутсорсинга связаны с рисками для компании: утечки информации, оплата логистических услуг по завышенным ценам, отсутствие возможности воздействовать на процессы, переданные в ведение аутсорсеру. Кроме того, руководители предприятий зачастую отказываются от использования аутсорсинга из-за отсутствия расчетов, подтверждающих эффективность передачи логистических функций на сторону. Это связано с распространенным мнением, что не существует четкой методики определения экономического эффекта от аутсорсинга.

Действительно, в некоторых поставщика логистических услуг завышают цены и для предприятия предпочтительнее было бы вернуться к самообслуживанию. Но необходимо признать, что ведение логистической

деятельности самостоятельно – это не только явные затраты, но и скрытые, связанные с организацией и обслуживанием данной деятельности: управление транспортировкой, обеспечение безопасности, эксплуатация транспортных средств, информационное обеспечение, налоги.

Распространено мнение, что риском в случае обращения к аутсорсингу может стать утечка конфиденциальной информации. Это может произойти в случае, если доступ к важным коммерческим данным не ограничен для третьих лиц. Но необходимо учитывать, что логистические провайдеры, это, как правило, профессиональные компании, использующие эффективные методы работы и передовые информационные технологии для обработки и хранения данных. Кроме того, аутсорсинг традиционно ведется на основе долгосрочного сотрудничества [3, с. 723].

Что касается потери контроля над цепью поставок в случае передачи ее управления на аутсорсинг, то в данном случае решением проблемы могут стать информационные системы, связывающие данные обеих сторон. В этом случае происходит преобразование информации, поступающей из двух предприятий, в единый поток с целью совместного управления данным потоком.

Таким образом, можно сделать вывод, что при передаче логистических операций на аутсорсинг необходимо учесть все «за» и «против», поскольку это решение является не тактическим, а стратегическим. Прежде чем переходить к выбору поставщика логистических услуг, нужно исследовать внутренние бизнес-процессы предприятия, учесть все затраты на ведение логистической деятельности самостоятельно, определить стратегические виды деятельности.

#### *Список литературы*

1. Денисов С.Л. Логистика на аутсорсинг: как выбрать провайдера // Логистика сегодня. – 2013. – №2 (56). – С. 106–108.
2. Курбанов А.Х. Актуальные проблемы логистического аутсорсинга // Транспортное дело в России. – 2011. – №7. – С. 132–134.
3. Логистика: Учебник (Полный курс MBA) / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под. ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.

**Числова Наталья Сергеевна**

студентка

**Дмитриев Александр Викторович**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный  
экономический университет»  
г. Санкт-Петербург

## АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРАНСПОРТНО-СКЛАДСКИХ УСЛУГ

**Аннотация:** в статье раскрываются основные проблемы логистического рынка России. Наглядно представлены и проанализированы структура и динамика рынка транспортных и складских услуг. В итоговой части работы предложены пути развития рынка и меры по разрешению проблем.

**Ключевые слова:** экономика России, логистика, логистический рынок, рынок транспортно-складских услуг, транспорт, склады.

Логистика представляет собой широкий диапазон деятельности, куда входит транспортировка, складирование, контроль запасов, выбор место-

нахождения производства и складов и др. С учетом географического расположения, масштабов территории, структуры экономики, а также различной ориентированности российских товарных потоков, Россия имеет один из наибольших рынков транспортно-складских услуг, который имеет свои особенности структуры и развития, а также проблемы и перспективы.

Основываясь на исследование РБК Research, можно выделить следующие особенности российского логистического рынка:

1. Высокий уровень логистических затрат – неэффективность организации внутренней логистики компаний и транспортно-логистической системы страны в целом. Доля логистических затрат в ВВП на 2013 год составляет 19%, в то время как в США – 8,5%, в Европе – 9,2%, в мире в целом – 11,6%.

2. Преобладание сырьевых товаров и полуфабрикатов в структуре грузопотоков, протяженность территории и удаленность основных экспортных производств от портов, нерациональное размещение производств и архаичность организации доставки грузов от производителя к потребителю, слабое развитие складской и транспортной инфраструктуры.

3. Основная часть услуг в сфере перевозок и хранения грузов, управления запасами и цепочками поставок, выполняется собственными службами предприятий-товаропроизводителей, дистрибьюторов или ритейлеров. Доля аутсорсинга на 2013 год составляет около 40%, в то время как в США – чуть более 80%, в Европе – около 65%, в мире в целом – 55%.

4. Преобладают услуги 2PL (грузоперевозки, экспедирование, прямая аренда складов), доля комплексных логистических услуг (3PL) составляет 8% оборота российского рынка транспортно-логистических услуг. Аналогичный показатель для стран Евросоюза – 19%.

Экономические санкции 2014–2015 гг. и замедление темпов роста экономики оказали отрицательное влияние на рынок транспортно-логистических услуг: упали объемы внутренних перевозок из-за снижения поставок импорта и сокращения собственного производства. Одновременно в России произошел резкий рост курса доллара. Растут тарифы госмонополий и стоимость кредитов, усложняется их получение. Теневые схемы на внутрироссийском и на внешнем рынке подорожали, а некоторые стали невозможными. Все эти изменения увеличили расходы потребителей и производителей услуг, связанных с транспортировкой, таможней и внешнеэкономической деятельностью.

На рынке складской логистики негативные явления наиболее остро проявят себя, начиная с 2016 года. В настоящее время компании завершают уже начатые проекты по вводу складских площадей, никто не остановил начатое строительство. В то же время на следующий год отсутствуют планы строительства новых складов на стадии нулевого цикла. Это значит, что в определённый период ввод новых площадей будет минимален, и в связи с этим доля вакантных площадей может приблизиться к нулю.

В наиболее общем виде проблемы рынка выглядят именно таким образом. Обратимся к статистике.

Согласно принятой в Европе классификации, основными сегментами рынка транспортно-логистических услуг являются:

1. Грузоперевозки и экспедиторские услуги (около 93% рынка).

2. Комплексные логистические услуги, включающие услуги по хранению и дистрибуции товаров (около 6% рынка).

3. Управленческая логистика, в том числе услуги по оптимизации логистических бизнес-процессов.

В структуру общего рынка грузоперевозок по России традиционно включены грузоперевозки по всем видам транспорта: железнодорожный, трубопроводный, автомобильный, морской, внутренний водный и воздушный транспорт. Для анализа ситуации на рынке грузоперевозок используются показатели общего объема перевозок груза в натуральном выражении (рис. 1), исчисляемые в млн тонн, а также показатели общего грузооборота, исчисляемые в млрд тонно-км (рис. 2).

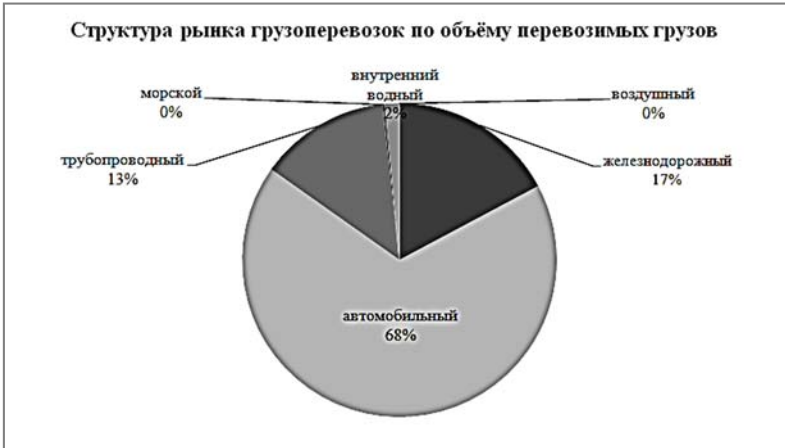


Рис. 1. Структура рынка грузоперевозок по объёму перевозимых грузов

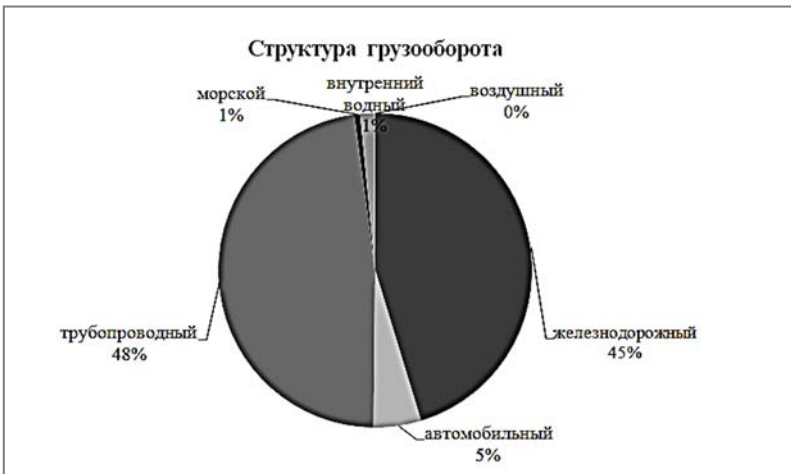


Рис. 2. Структура грузооборота

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что большая часть грузов в России перевозится автомобильным транспортом, но преимущественно на короткие расстояния. Железнодорожный транспорт используется для перевозки менее 20% грузов, но эти грузы перемещаются на расстояния сравнимые с территорией страны. Аналогичным образом

характеризуется использование трубопроводного транспорта. Грузоперевозки водным и воздушным транспортом имеют незначительные доли как в структуре рынка по объёму перевозимых грузов, так и в структуре грузооборота.

Особое внимание следует обратить на структуру рынка транспортных услуг по основным субъектам рынка.

Автомобильный транспорт. На российском рынке грузоперевозок автомобильным транспортом основную долю занимают предприятия малого бизнеса, осуществляющие до 90% перевозок.

Железнодорожный транспорт. Ключевая компания отрасли – ОАО «РЖД». В ведении компании находится более 252,9 тыс. единиц техники (по данным «Invest in Russia» на 2013 год). В то же время в отрасли представлены компании – независимые операторы, предоставляющие для грузоперевозок собственный парк. Среди них: UCL Rail (200,5 тыс. единиц), Globaltrans Investment plc (59 тыс. единиц), ЗАО «Нефетранссервис» (55,4 тыс. единиц), ГК «РТК» (48,7 тыс. единиц), ООО «Трансойл» (37,7 тыс. единиц).



Рис. 3. Структура рынка железнодорожных грузоперевозок по объёму подвижного состава

Трубопроводный транспорт. Трубопроводный транспорт – наименее конкурентный сегмент российского рынка транспортных услуг. Газ по трубопроводам транспортирует ОАО «Газпром» через ЕСГ, Единую систему газоснабжения. А оператором магистральных нефтепроводов является компания-монополист «Транснефть».

Внутренний водный транспорт. Структура данной отрасли носит корпоративный характер; организационно-правовая форма всех компаний – Открытое акционерное общество (таблица 1).

Таблица 1

Краткая характеристика субъектов отрасли внутреннего водного транспорта

<i>№ n/n</i>	<i>Наименование компании</i>	<i>Краткая характеристика</i>
1.	Северо-Западное пароходство	Флот из 244 грузовых судов; 7 речных портов и 5 судозаводов в Ленинградской, Вологодской и Новгородской областях.



2.	Волга-Флот	Флот из 300 судов суммарным дедвейтом 804 тыс тонн; Акционер восьми судоремонтных заводов.
3.	Восточно-сибирское речное пароходство	Флот из 215 судов суммарным дедвейтом 115 тыс тонн.
4.	Обь-Иртышское речное пароходство	Флот из 186 судов суммарным дедвейтом 394 тыс тонн.
5.	Енисейское речное пароходство	Флот из 510 судов суммарным дедвейтом 752 тыс тонн.
6.	Западно-Сибирское речное пароходство	Флот из 473 судов суммарным дедвейтом 558 тыс тонн.
7.	Амурское пароходство	Флот из 200 судов.
8.	Московское речное пароходство	Флот из 137 судов суммарным дедвейтом 185,5 тыс тонн.

Морской транспорт. Данная отрасль представлена несколькими специфическими группами компаний: операторы танкерного флота, контейнерные операторы, стивидорные компании, судоходные компании. Ключевые компании российского рынка представлены на рис. 4.

Операторы танкерного флота	Контейнерные операторы	Стивидорные компании	Судоходные компании
<ul style="list-style-type: none"> <li>• GMT Газпром</li> <li>• Мурманское морское пароходство</li> <li>• НОВОШИП - Новороссийское морское пароходство</li> <li>• Приморское морское пароходство</li> <li>• Совкомфлот</li> <li>• Волжское пароходство</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Группа компаний Global Ports Investments PLC</li> <li>• Национальная контейнерная компания (НКК)</li> <li>• Группа НМТП (Новороссийский морской торговый порт)</li> <li>• Транспортная группа FESCO</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ЗАО «Первый контейнерный терминал»</li> <li>• ОАО «Петролеспорт»</li> <li>• ООО «Восточная стивидорная компания»</li> <li>• ОАО «Владивостокский МТП»</li> <li>• ЗАО «Контейнерный терминал Санкт-Петербург»</li> <li>• ОАО «Новорослесэкспорт»</li> <li>• ОАО «Новороссийское УТЭП»</li> <li>• ООО «Моби Дик»</li> <li>• ООО «Балтийская стивидорная компания»</li> <li>• ОАО «Калининградский МТП»</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Арктиктрейд</li> <li>• Архангельская база тралового флота</li> <li>• Группа компания Палмали</li> <li>• Мурманское морское пароходство</li> <li>• Северное морское пароходство</li> <li>• Северо-Западное пароходство</li> <li>• Совкомфлот</li> </ul>

Рис. 4. Ключевые компании российской отрасли морских грузоперевозок

Воздушный транспорт. По уровню конкуренции рынок грузоперевозок воздушным транспортном практически не отличается от железнодорожного: существует несколько лидеров отрасли, которые осуществляют основной грузооборот (88,2%) и лидируют вместе по объёму перевозимых грузов (76,6%). В 2013 году такими компаниями являлись:

1. ООО «Авиакомпания «ЭйрБриджКарго» – 2976 млн тонно-км.
2. ПАО «Аэрофлот – Российские авиалинии» – 1093 млн тонно-км.

3. ОАО «Авиационная компания «Трансаэро» – 407 млн тонно-км.
4. ГК «Волга-Днепр» – 304 млн тонно-км.
5. ПАО «Авиакомпания «Сибирь» – 85 млн тонно-км.

Динамику развития рынка грузоперевозок можно так же, как и структуру рынка, рассмотреть с точки зрения развития во времени значений двух показателей: объёму перевозимых грузов и грузообороту.

Динамика объёма перевозимых грузов отражает основные тенденции развития российской экономики. Так, кризисный 2009 год повлёк за собой сокращение объёмов производства и, как следствие, снижения числа перевозимых грузов. Вторая волна кризиса в 2013–2014 гг. так и не позволила восстанавливающейся экономики достичь показателя докризисного периода, и объём перевозок сокращается вновь: в 2013 году темп роста составил 97% к показателю 2012 года, а в 2014 – 93,9% и 96,8% к уровню 2012 и 2013 годов соответственно. Также стоит отметить, что автомобильный транспорт повторяет траекторию суммарных перевозок, так как более 60% грузов в России перевозится именно автомобилями.

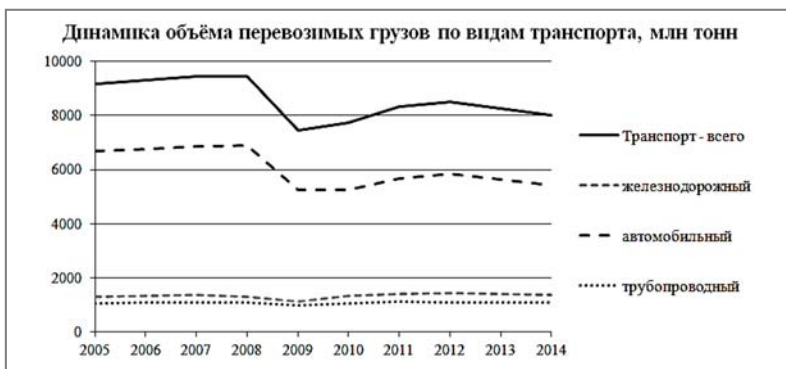


Рис. 5. Динамика объёма перевозимых грузов по видам транспорта

Динамика грузооборота также отражает существенное падение в 2009 году, однако в 2013–2014 гг. таких замедлений темпов роста не наблюдается. Темп роста в 2013 году составил 100,5%, а в 2014 – 99,92%. При сокращении объёмов перевозок темпы роста могли сохраниться за счёт увеличения дальности перевозок, что особенно заметно по динамике грузооборота железнодорожного транспорта.

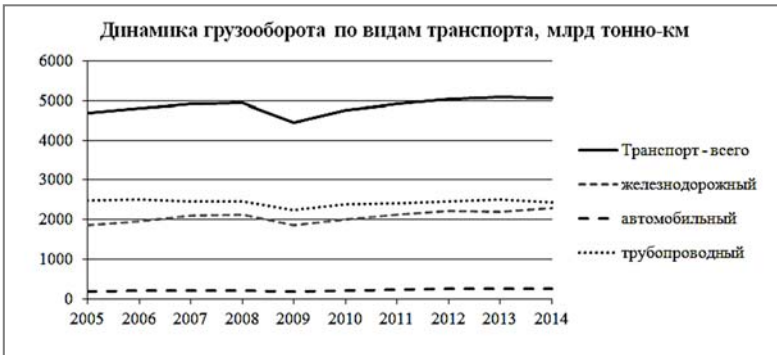


Рис. 6. Динамика грузооборота по видам транспорта

Взаимные санкции России и Западных стран по результатам 2014 года привели к почти мгновенному падению объемов международных поставок по разным видам продукции от 40% до 100%. «Помимо этого в России тоже упали объемы внутренних перевозок. Причины — снижение поставок импорта и сокращение собственного производства, а с октября к этому добавилось снижение потребления из-за роста цен. Количество свободных машин на внутрисоюзном рынке быстро увеличилось, так как парк, задействованный на международных перевозках, добавился к внутрисоюзному, также потерявшему работу» [1].

Что касается динамики рынка с точки зрения перевозчиков, то здесь стоит обратить внимание только конкурентный сегмент рынка — автомобильные перевозки. Поскольку в связи с кризисной ситуацией в экономике в третьем квартале 2014 года уровень ставок на перевозки упал до себестоимости, в октябре началось сокращение и закрытие наименее устойчивых фирм.

Во всех остальных сферах в основном происходит только незначительное перераспределение доли рынка. Все компании-участники рынка являются крупными с точки зрения имущественного комплекса, а потому войти на рынок и выйти из него относительно сложно. Наиболее значительное изменение будет наблюдаться в следующем году в секторе авиаперевозок, когда с рынка окончательно уйдет компания «Трансаэро».

Рынок складских услуг как часть логистического рынка занимает долю всего в 3%, но является принципиально важным сегментом для развития экономики страны.

Сегмент складской недвижимости России, начавший свое развитие около 10 лет назад, традиционно концентрировался в Московском регионе и Санкт-Петербурге. Однако по мере насыщения рынка, развития торговой инфраструктуры и увеличения объемов потребления в регионах, в России начали формироваться новые транспортно-логистические центры. Сегодня объем качественных складских площадей сконцентрирован вблизи городов, которые являются не только дистрибьюционными, но и крупными потребительскими центрами, однако перекося в сторону городов федерального значения по-прежнему велик (таблица 2).

Таблица 2

Характеристика отдельных территорий

Территория	Москва (+МО) Санкт-Петербург (+ЛО)	Города-миллионеры, исключая Мск и СПб
Доля населения (%)	18	31

Доля территории (%)	1	21
Доля товарооборота (%)	30	32
Доля складских площадей класса А и В (%)	73	24

Динамика распределения спроса между городами имеет свои особенности развития.



Рис. 7. Динамика распределения сделок по аренде и покупке складских площадей в России

В 2014 году относительно остальных периодов особенно заметна тенденция смещения рынка в сторону региональных городов. Доля Санкт-Петербурга варьируется незначительно, а Московский регион потерял за год почти 20%-ую долю в общем числе складских сделок.

На фоне увеличения доли вакантных площадей и снижения объема спроса на рынке складской недвижимости Московского региона, запрашиваемые ставки аренды также демонстрируют снижение. В свою очередь, в региональных городах зачастую отмечается нехватка качественного предложения, что способствует стабильному уровню арендных ставок.

В среднем ставки аренды (в месяц) в зависимости от города варьируются в пределах 150 рублей за м<sup>2</sup> (350–500 руб/м<sup>2</sup>), причём в Москве традиционно тарифы наиболее высоки и составляют в среднем 550 руб/м<sup>2</sup>. Разброс в уровне вакантных площадей довольно велик: от 0% до 13%. В качестве причины превышения предложения над спросом можно назвать снижение активности на фоне кризисной ситуации в экономике.

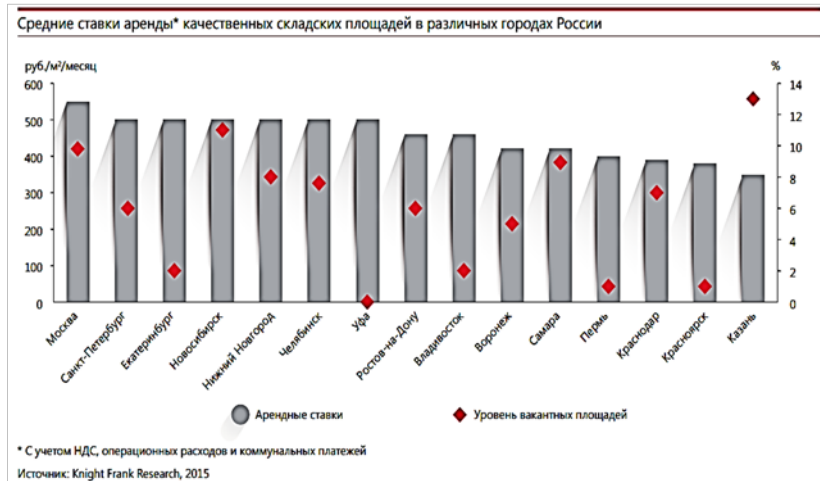


Рис. 8. Ставки аренды складских площадей в различных городах России

Основными арендаторами складских площадей являются торговые операторы, на них приходится практически 70% сделок. Интерес логистических компаний довольно ограничен (11%), что объясняется наличием у них собственных площадей.



Рис. 9. Структура арендаторов складских площадей в России

Что касается динамики поглощения (спроса) складских площадей, то на рынке складских услуг замедление темпов роста экономики в 2014 году отразилось не так значительно, как на рынке грузовых перевозок.



Рис. 10. Динамика прироста оборота розничной торговли и поглощения складских площадей в регионах

В 2009 году прирост оборота розничной торговли значительно упал (с 2,5 млн руб. до 0,5 млн руб.), вместе с ним снизился и спрос на складские площади, а до 2011 года включительно оба показателя демонстрировали существенный рост. В 2012 году отмечается снижение, хотя на рынке грузовых перевозок 2012 год был наиболее показательным в сравнении с двумя предыдущими посткризисными периодами. 2014 год характеризуется увеличением поглощения складских площадей приблизительно на 18% и восстанавливаются темпы роста розничного оборота. Исходя из этого, можно сделать вывод, что регионы (исключая Москву и Санкт-Петербург) активно развиваются в секторе складских услуг и влияние экономических санкций оказалось для них менее значительным, чем на города федерального значения и сопряжённые с ними области.

Итак, целесообразно предложить следующие основные направления развития транспортно-логистического рынка:

1. Комплексная интеграция бизнес-процессов с целью минимизации издержек и повышения производительности труда, а в связи с этим и увеличение доли 3PL провайдеров логистических услуг, за счёт которых может увеличиться доля аутсорсинга.

2. Углубление экономической интеграции и освоение рынков Евразийского союза и прежде всего Казахстана, снижение логистических затрат внутри цепочек поставок за счёт упрощения процессов таможенного оформления и ликвидации законодательных барьеров.

3. Разработка новых маршрутов и схем доставки грузов при экспорте/импорте на азиатском направлении, переориентация транспортно-логистических схем на Дальний Восток и юг страны.

4. Комплексное управление качеством, применение технологий на основе концепции «точно в срок» и внедрения системы быстрого реагирования на запросы потребителей.

5. Формирование инфраструктурной сети логистики: количество, размеры и географическое расположение мощностей, используемых в логистике, непосредственно влияют на уровень и издержки обслуживания потребителей. Особое внимание следует уделить возрасту и состоянию подвижного состава и инфраструктуры. Например, значительными «узкими местами» на сети железных и автомобильных дорог являются подходы к морским портам, аэропортам и пограничным пунктам пропуска.

Применительно к отдельным компаниям основное требование к их развитию – это повышение эффективности управления и администрирования процессами, в основе которых лежит:

- оптимизация затрат;
- автоматизация управления;
- высокий уровень сервиса;
- максимальное покрытие рисков.

Сами пользователи логистических услуг также задаются определёнными темпами и тенденциями развития рынка. Так, грузоотправители в настоящее время более жестко требуют соблюдения согласованных сроков доставки, вплоть до определенного часа. Вводится постоянный мониторинг статуса грузов, находящихся в транспортной сети, и применяются штрафные санкции за нарушение сроков доставки, даже за незначительные.

Что касается тенденции автоматизации, то здесь необходимо отметить, что, например, наличие автоматизированного (WMS) склада может составить сильную конкуренцию на современном рынке. С помощью автоматизации логистических процессов ускоряется и упрощается работа с информацией, уменьшается трудоёмкость работы персонала и улучшается общий контроль на складе, что позволяет значительно сократить издержки по сравнению с неавтоматизированным складом.

Таким образом, тенденций и предложений по развитию логистики достаточно много, так как на данный момент эта отрасль в нашей стране не совершенна. Реализация всех вышеназванных направлений будет способствовать повышению эффективности не только самого рынка, но и всей экономики страны в целом.

#### *Список литературы*

1. 2015 год: логистика, таможня, ВЭД – упадем, устоим, выживем, поднимемся // Отраслевой портал logistics.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.logistics.ru/tashbaev/tashbaev-56>
2. Транспорт и связь // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/transport/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/transport/#)
3. Транспортная отрасль: грузовые перевозки // Российский фонд прямых инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.investinrussia.com/transp-industry>
4. Рынок грузоперевозок 2015 // Логистическая компания МОЛКОМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://molcom.ru/ru/news/news-of-the-logistics-market/102-rynok-gruzoperevozok-2015>
5. Рынок ТЛУ в условиях экономической рецессии: прогноз до 2017 года // РБК Research [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.optimalog.ru/docs/103/optimalog\\_isimonovairbc.pdf](http://www.optimalog.ru/docs/103/optimalog_isimonovairbc.pdf)
6. Рынок складской и индустриальной недвижимости, Санкт-Петербург, III квартал 2015 года // Консалтинговая компания Knight Frank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://content.knightfrank.com/research/605/documents/ru/2015q3kfindustrialmarketreportsbrus-3268.pdf>
7. Рынок складской недвижимости, Москва, III квартал 2015 года // Консалтинговая компания Knight Frank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://content.knightfrank.com/research/596/documents/ru/2015q3kfindustrialmarketreportmscrus-3292.pdf>
8. Рынок складской недвижимости России 2015 // Консалтинговая компания Knight Frank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://content.knightfrank.com/research/856/documents/ru/2015h2kfindustrialmarketreportsbrus-3015.pdf>

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

*Денисова Ирина Петровна*

д-р экон. наук, профессор

*Рукина Светлана Николаевна*

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный  
экономический университет (РИНХ)»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ НДС

*Аннотация:* авторы данной статьи отмечают, что косвенные налоги, являясь обязательным элементом российской налоговой системы, выполняют, прежде всего, фискальную функцию, ее значение в условиях несбалансированности бюджетов и растущего их дефицита приобретает особую актуальность. Нельзя отрицать и роль регулирующей функции НДС, которая реализуется посредством налоговых ставок, налоговых льгот, налоговых вычетов. Проведенный анализ структурных элементов НДС позволил обосновать возможные направления их совершенствования на основе корректировок налоговых ставок, упразднения или временного приостановления отдельных налоговых льгот, отработки процедуры представления расширенной налоговой декларации, которые будут способствовать формированию дополнительных доходов федерального бюджета.

*Ключевые слова:* косвенные налоги, НДС, акцизы, налоговые ставки, налоговые льготы, налоговые вычеты, выпадающие доходы бюджета, дополнительные доходы.

Российская налоговая система, функционирующая с 1992 г., представляет собой взаимодействие двух равнозначных групп налогов: прямых, где объектом обложения являются доходы и имущество налогоплательщика, и косвенных, которые заложены в цену реализации товаров (работ, услуг), оплачиваются покупателем, но перечисляются в бюджетный фонд продавцом-налогоплательщиком. Нам представляется, что наличие различных видов налоговых платежей позволяет государству вести учет плательщиков налогов и сборов, по видам облагаемых объектов, стоимости имущества юридических и физических лиц, по формам собственности и пользование земельным участком и природными ресурсам; осуществлять контроль за характером и объемом деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей, за соблюдением ими законодательства по вопросам формирования, распределения и использования доходов и имущества. В результате государство имеет возможность регулировать и стимулировать процессы экономического развития.

Как известно, косвенными налогами по экономической природе признаются НДС, акцизы и таможенная пошлина, а по законодательству о налогах и сборах – только НДС и акцизы. Таможенная пошлина, обладая всеми признаками налога – обязательный характер; безвозмездность (без-



эквивалентность); отсутствие целевого характера использования; перечисление в федеральный бюджет для финансового обеспечения деятельности государства, – относится к неналоговым доходам бюджета, что, на наш взгляд, является необоснованным [1, с. 156–157].

Косвенные налоги, как любой обязательный платеж, выполняют фискальную, регулирующую и контрольную функции. Фискальная функция НДС и акцизов весьма актуальна в условиях экономических и политических вызовов. В таблице представлены данные, свидетельствующие о том, что роль НДС и акцизов различны в формировании доходов бюджетов бюджетной системы РФ. Так, в доходах федерального бюджета они занимали 31,2% в 2013 г., 31,3% в 2014 г., в доходах консолидированных бюджетов субъектов РФ, куда поступают в основном акцизы на алкогольную продукцию, их доля снизилась, соответственно с 6,0% до 5,4%.

Таблица 1  
Динамика поступлений косвенных налогов  
в бюджеты бюджетной системы РФ, в 2013–2014 гг., млрд руб [5]

Показатели	2013 г.	2014 г.
Доходы консолидированного бюджета РФ, всего	24442,7	26766,1
в т.ч.		
– федерального бюджета	13019,9	14496,9
из них:		
НДС	3539,4	3931,6
акцизы	524,4	592,4
– консолидированных бюджетов субъектов РФ	8168,1	8905,7
из них:		
акцизы	491,4	479,8

За 2013–2014 гг. объемы поступлений НДС в федеральный бюджет, зачисляемые по нормативу 100% согласно ст. 50 Бюджетного кодекса РФ [3], возросли с 3539,4 млрд руб. до 3931,6 млрд руб., почти на 111,1%. НДС, введенный в российскую налоговую систему с 1992 г. с целью формирования стабильных бюджетных доходов за счет вовлечения в этот процесс всех хозяйствующих субъектов независимо от организационно-правовой формы и форм собственности, подтверждает свое огромное фискальное значение.

Нельзя отрицать и выполнение НДС регулирующей функции, влияющей на процесс ценообразования, инфляцию, структуру потребления посредством налоговых ставок, налоговых льгот, налоговых вычетов. Ст. 164 Налогового кодекса РФ установлены пять ставок НДС:

– 0% – при реализации товаров, вывезенных в таможенной процедуре экспорта, услуг по международной перевозке товаров, товаров в области космической деятельности, другие отдельные операции;

– 10% – при реализации ограниченного перечня товаров, в т.ч. продовольственных товаров; товаров для детей; периодических печатных изданий, книжной продукции, связанной с образованием, наукой, культурой; медицинских товаров отечественного и зарубежного производства; племенных сельскохозяйственных животных;

– 18% – при реализации иных товаров (выполнении работ, оказании услуг);

– 10%/110%/ и 18%/118%/ – расчетные ставки.

Шестая ставка НДС в размере 15,25% установленная п. 4 ст. 158 Налогового кодекса РФ используется при реализации предприятия в целом как имущественного комплекса [4]. Последняя ставка на практике практически не применяется, поскольку ст. 149 Налогового кодекса РФ предоставляются льготы по НДС при реализации акций и долей акций организаций. Реализацию предприятия как имущественного комплекса можно рассматривать как смену его владельца, которая не всегда приводит к ожидаемым положительным результатам, поэтому ее следует отменить.

Современная налоговая политика декларирует необходимость проведения анализа применения, эффективности и оптимизации налоговых льгот по действующим налоговым платежам. Ст. 149 и 150 Налогового кодекса РФ определило большое количество операций, освобождаемых от налогообложения НДС, которые можно подразделить на социальные, экономические, финансовые и прочие. Налоговые льготы по НДС социального характера способствуют расширению предоставления отдельных социальных услуг, формированию более низких цен на социальные товары и услуги, обеспечивают налоговые преимущества для определенных групп населения, нуждающихся в государственной поддержке. Например, не подлежат налогообложению НДС выполнение медицинских услуг, оказываемых медицинскими организациями и индивидуальными предпринимателями, за исключением косметических, ветеринарных, санитарно-эпидемиологических по установленному перечню Правительством РФ; услуг по уходу за больными, инвалидами и престарелыми; услуг в сфере образования, оказываемых некоммерческими образовательными организациями; услуг, оказываемых организациями, осуществляющими деятельность в сфере культуры и искусства. К сожалению, налоговых льгот по НДС экономического характера, способствующих стимулированию развития отдельных экономических процессов, гораздо меньше. Среди такого рода налоговых льгот следует выделить освобождение от НДС выполнения организациями научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, относящихся к созданию новых продуктов и технологий; реализации лома и отходов цветных и черных металлов; оказание услуг по обслуживанию воздушных судов в аэропортах РФ и воздушном пространстве РФ. В группу налоговых льгот финансового характера входят освобождения от НДС осуществления банками различных банковских операций, услуг по страхованию, перестрахованию страховщиками, по негосударственному пенсионному обеспечению, операций займа в денежной форме и ценными бумагами. По данным налоговой отчетности ФНС России объем налоговых льгот по НДС составил 276,3 млрд руб. в 2010 г., 331,3 млрд руб. в 2011 г., 414,4 млрд руб. в 2012 г. 435,5 млрд руб. в 2013 г. [2]. Таким образом, рост выпадающие доходы федерального бюджета (налоговые расходы) увеличена на 157% за рассматриваемый период, что, на наш взгляд, является необоснованным в условиях несбалансированности бюджетов и требует проведения инвентаризации всех налоговых льгот по НДС, ограничении их использования, и, возможно, временного приостановления.

При исчислении НДС, подлежащего внесению в бюджет, налогоплательщиками учитываются налоговые вычеты, которые предоставляются при соблюдении определенных условий, установленных Налоговым кодексом РФ. Нечеткость их формулировок приводит к различному толкованию норм главы 21 Налогового кодекса РФ налогоплательщиками, налоговыми, финансовыми и судебными органами. Представляется совершенно справедливым переход с 1 января 2015 г. к расширенному формату налоговой декларации по НДС в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи через оператора электронного документооборота, содержащему сведения из книг покупок, книг продаж, журналов

учета полученных и выставленных счетов-фактур, что будет способствовать оперативному взаимодействию налоговых органов и налогоплательщиков, достоверности и предельной прозрачности финансово-хозяйственной деятельности организаций, а также снижению налоговых издержек и необоснованных налоговых вычетов.

Таким образом, дополнительными источниками доходов федерального бюджета, выявленными при анализе структурных элементов НДС, являются отмена налоговой ставки в размере 15,25%, постепенное сокращение налоговых льгот, введение расширенной налоговой декларации.

#### **Список литературы**

1. Денисова И.П., Рукина С.Н. Бюджетная система Российской Федерации: Учеб. пособие / И.П. Денисова, С.Н. Рукина. – изд. 2-е, перераб. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 286 с.
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
3. Федеральный закон «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31 июля 1998 г. (в актуальной редакции) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Федеральный закон «Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2» от 5 августа 2000 г. (в актуальной редакции) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Финансы. Государственный бюджет: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.consultant.ru>

**Есикова Наталья Валерьевна**

магистрант

**Чумакова Оксана Вячеславовна**

студентка

**Зайцева Татьяна Владимировна**

канд. экон. наук, доцент

Институт сферы обслуживания

и предпринимательства (филиал)

ФГБОУ ВПО «Донской государственный

технический университет»

г. Шахты, Ростовская область

## **КРЕДИТНЫЙ РИСК В СОВРЕМЕННОМ ПРЕДСТАВЛЕНИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

**Аннотация:** в данной статье представлена вероятность ожидания потерь при предоставлении коммерческими банками кредитных продуктов клиентам, сделана оценка влияния кредитных рисков на цену кредитных обязательств. Авторы обозначили основные формы снижения кредитного риска и упрочнения кредитных отношений посредством гарантийного обеспечения.

**Ключевые слова:** инфраструктура кредитных отношений, кредитный риск, снижение рисков кредитования, залоговое обеспечение.

На сегодняшний день характеристика кредита как сферы использования временно свободных денежных средств несколько утратила свое значение. Банковские менеджеры позиционируют свою деятельность с точки зрения покупки и продажи рисков. В действительности управление банковскими рисками в процессе купли и продажи занимает существенные позиции в современном представлении инфраструктуры кредитных отношений. В соответствии с рекомендациями Базельского комитета методы

риск-менеджмента представлены отказом от риска вообще, ограничением рисков с помощью лимитов, создание залога, который обеспечит вместе с активом в случае дефолта, разделение рисков с помощью страхования, хеджирования, секьюритизации, оплаты рисков за счет создания резервов и другое. Так постоянное изменение операционной и регуляторной среды, кредитных продуктов и услуг, каналов их обслуживания влечет к разработке методов и систем принятия решений о рентабельности разрабатываемого индивидуализированного кредитного проекта. Использование статистических методов на всех уровнях регулирования кредитных отношений дает возможность банкам занимать лидирующие позиции на российском банковском рынке по продуктам, характеризующим устойчивый банковский бизнес.

Для обеспечения устойчивого развития банку необходимо учитывать вероятностные ожидаемые потери при предоставлении кредитных продуктов клиентам, покрываемых за счет уровня риска, вложенного в цену. В случае, когда актив, отражаемый в балансе по номиналу  $A_n$  можно потерять с вероятностью дефолта  $p$ , то тогда реальная стоимость этого актива с учетом риска  $A_p$  будет меньше номинальной стоимости:  $A_p = A_n (1 - p)$ . Следовательно, обязательства под риском  $A_{об}$  будут стоить дороже номинала, указанного в балансе:  $A_{об} = A_n (1 - p)$ . Отразим в таблице (таблица 1) зависимость цены, предлагаемых кредитных продуктов коммерческими банками, от кредитных рисков.

Таблица 1

Влияние рисков на цену активов и кредитных обязательств

Уровень риска, %	P	0	2	5	10	20	50	70	90	100
Актив по номиналу, млн руб.	$A_n$	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Актив с учетом рисков млн руб.	$A_p$	100	98	95	90	80	50	30	10	0
Обязательство с учетом рисков, млн руб.	$A_{об}$	100	102	105	111	125	200	333	1000	$\infty$

Графически такую зависимость можно представить следующим образом: процентная ставка растет по мере увеличения рисков и стремится к бесконечно большой величине при приближении риска потери актива к значению 100%.

Таблица 2

Соотношение процентной ставки и рисков [1]

Риск, %	P	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	20	50	70	90	100
Ставка, %	R	0	1	2	3	4	5	6	8	9	10	11	25	100	213	733	$\infty$
Изменения ставки	$\Delta$	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4	9	64	$\infty$

Если взять во внимание действующую ключевую ставку Банка России (11%), то риски российской экономики будут находиться приблизительно на уровне 10%. В связи с повышением ключевой процентной ставки сократились возможности кредитования промышленности, объем инвестиций в основную капитал также сократился. Бизнесу не целесообразно привлекать заемные средства банков. Поэтому ему гораздо выгоднее хранить свои средства на депозитах, чем увеличить оборот за счет дополнительных заимствований [2].

Положительная динамика рисков влечет за собой повышение ставок кредитования заемщиков. Однако целесообразно разработать поведенческие механизмы кредитных организаций, ориентированный на стратегию снижения рисков клиентов за счет более детальной проработки проекта, а также принятию мер по уменьшению кредитных рисков. В данном случае невысокие затраты на снижение риска позволяют сохранить на прежнем уровне или снизить ставки кредита для клиентов, банки же смогут снизить свои резервы за счет менее рискованного подготовленного проекта кредитования. Низкие процентные ставки будут способствовать повышению спроса и банку представятся возможности выбирать для построения кредитных отношений наиболее надежных клиентов и с меньшими рисками.

Основной стратегической задачей на современном этапе развития кредитных отношений, по-прежнему, остается выбор приоритетных направлений кредитными учреждениями управления кредитным риском. В рамках управления данного вида риска предусматривается:

- индивидуальная оценка корпоративных заемщиков;
- оценка залогового обеспечения;
- мониторинг заемщиков и обеспечения;
- использование дифференцированных процедур принятия решений, зависящих от кредитного продукта, суммы, срока возврата и величины риска;
- стресс-тестирование.

Ко всему прочему, снижение рисков кредитования бизнеса возможно посредством правовой поддержки, непрерывного аутсорсинга бухгалтерского учета, консалтинга.

Одной из форм снижения кредитного риска и упрочнения кредитных отношений между субъектами – банк-клиент – является обеспечение этих отношений гарантиями. В обычных условиях обеспечение снижает риски до уровня  $p' = p(1 - g)$ , где  $g$  – доля покрытия риска. Наличие обеспечения должно снизить ставку кредитования до уровня  $r' = p(1 - g) / (1 - p(1 - g))$ .

Отметим, что в кризисных условиях стоимость кредита уменьшается, как, собственно, снижается и стоимость залогового обеспечения. Резко падает ликвидность залогового обеспечения, что приводит к увеличению периода реализации залога, а, следовательно, издержек хранения и дисконтирования стоимости дохода. Однако во многом благодаря развитой инфраструктуры кредитного обеспечения и сопровождению кредитного риска, проекты кредитования физических и юридических лиц позволяют выявить точки эффективности финансирования долгосрочных проектов.

#### *Список литературы*

1. Высоков В.В. Трансформационный банкинг: Науч.-практ. пособие. – Ростов н/Д: Изд. полиграф. комплекс РГЭУ (РИНХ), 2014. – 200 с.
2. Чумакова О.В., Зиброва Н.М. Успехи и неудачи проводимой ЦБ РФ политики управления инфляцией и валютным курсом // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: Сборник статей Международной научно-практической конференции (10 июня 2015 г., г. Уфа). – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – 235 с.

*Есикова Наталия Валерьевна*  
магистрант

*Чумакова Оксана Вячеславовна*  
студентка

*Зайцева Татьяна Владимировна*  
канд. экон. наук, доцент

Институт сферы обслуживания  
и предпринимательства (филиал)  
ФГБОУ ВПО «Донской государственный  
технический университет»  
г. Шахты, Ростовская область

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

***Аннотация:** в данной статье авторами представлен обзор кредитных продуктов, предоставляемых коммерческими банками на современном этапе развития инфраструктуры кредитных отношений. Обозначены перспективы развития кредитования проектов в области энергоэффективности, определены тенденции потребительского кредитования в условиях риска и неопределенности.*

***Ключевые слова:** инфраструктура кредитных отношений, проекты энергоэффективности, потребительский сектор, кредитные риски.*

Формирование устойчивой инфраструктуры кредитных отношений заключается в предварительной работе по анализу эффективности каждого из компонентов и кредитных рисков, локализации лучшей мировой практики предложения кредитных продуктов клиентам. Подобное совершенствование системы кредитных отношений позволяет предоставлять клиентам кредиты по более комфортным кредитным ставкам, снижать риски реализации кредитных проектов, иметь высокое качество кредитного портфеля. Для того чтобы оставаться конкурентоспособными в быстроменяющихся условиях конъюнктуры экономической ситуации, коммерческим банкам необходимо трансформировать стратегические отношения с клиентами, постоянно предлагать новые продукты и банковские услуги. Инфраструктура кредитных отношений, обеспечивающая глобальные конкурентные преимущества банков, складывается из широкого спектрального предложения клиентам кредитных продуктов: овердрафтное кредитование; кредитные линии; финансирование импортного операционного по поставке товаров и оборудования; проектное финансирование; лизинг; банковские гарантии; гарантии перед таможенными органами, контрагантии.

Выводя на рынок кредитные продукты и технологии с учетом потребностей клиентов в кредитовании, коммерческие банки обеспечивают гибкость и оперативность принятия решений, осуществляют прямой маркетинг типовых проектов по целевым сегментам и группам кредитования, при этом стремясь снизить ставки по кредитам за счет грамотного управления рисками. В данном случае невысокие затраты на снижение риска позволят сохранить на прежнем уровне или снизить ставки кредита для клиентов, банки же смогут снизить свои резервы за счет менее рискованного подготовленного проекта кредитования. С учетом экономических

реалий и прогнозов экспертов, вполне очевидно осознание того, что банковскому сектору России необходимы структурные реформы [3].

На сегодняшний день большинство российских банков декларируют в своей долгосрочной стратегии развития приоритетность кредитования типовых проектов в сфере энергоэффективности. С увеличением повсеместно использования всеми отраслями экономики энергосберегающих технологий, отмечается и возросшая привлекательность проектов энергоэффективности для перспектив кредитования коммерческими банками. Данные кредитные продукты предоставляются для реализации проектов по повышению энергоэффективности, а также для проведения мероприятий по обеспечению энергосбережения малого бизнеса, среднего и крупного бизнеса. Стоит отметить, кредитование подобных проектов входит в относительно новый перечень предлагаемых услуг российскими банками, который начинает активно развиваться. В линейке продуктов существенную долю занимают программы кредитования промышленных и сельскохозяйственных предприятий, предприятий сферы услуг. Показателен пример регионального банка «Центр-инвест» открывшего перспективы в сфере кредитования проектов коллективных благ и услуг: ремонт многоквартирных жилых домов, социальных проектов [1]. Особенность таких проектов состоит в наличии современных технических решений, схем финансирования и согласования интересов всех участников кредитных отношений.

Среди новых тенденций предоставления банковских продуктов отмечается отказ многих клиентов от кредитов в пользу банковских гарантий. По гарантиям банки несут риски в тех же объемах, что и при кредитовании, резервируя суммы по условным обязательствам, сопоставимые с кредитованием. Однако они не требуют дополнительных денежных средств.

В современных условиях, масштабные колебания валютных курсов отразились на системе кредитования и внесли существенные корректировки в механизм кредитных отношений. В результате девальвации, кредитозаемщикам пришлось выплатить суммы в два и более раз, превышающие первоначальные. С подобными проблемами столкнулись и граждане, которые брали кредиты в иностранной валюте, что не могло ни сказаться на их личном благосостоянии. Как всему итог – финансовая несостоятельность в выплате кредитов, лишение заемщиков недвижимости [2]. С увеличением банкротства физических лиц пострадала банковская система в целом. В целях нормализации положения линейки кредитных продуктов для физических лиц – кредитов на потребительские нужды, автокредитов, ипотеке, недостаточно проводить формально закрепленные стандартные процедуры оценки положения заемщиков, важно на всех этапах программ кредитования информировать клиента о возможных рисках, необходимости обязательного страхования, возникающих расходов по оценке недвижимости и др. Основными преимуществами любого банка в данном секторе может стать не только наличие развитой филиальной сети, но и специальных технологий по обслуживанию клиентов, максимально сокращающих затраты времени клиентов на получение кредитов. Необходимо так же учитывать реальные риски клиентов, состояние рынка недвижимости, автотранспортных средств, потребительских товаров и услуг.

Достижение поставленных целей достижимо посредством:

- расширения работы бюро кредитных историй с целью выявления кредитозаемщиков с низкой степенью ответственности;
- разработки новых продуктов и услуг на базе современных интернет-технологий, мобильных приложений, банковских карт;
- внедрения программ эффективного управления денежными средствами кредитозаемщиков.

Главным же стимулом развития инфраструктуры кредитных отношений становится профессионализм и репутация участников рынка. Поэтому рынок кредитования восстановится на новой операционной базе, будет учитывать влияние кредитуемых проектов на комплексное, сбалансированное развитие отраслей экономики, социальной среды и потребительского сектора.

**Список литературы**

1. Высоков В.В. Трансформационный банкинг: Науч.-практ. пособие. – Ростов н/Д: Изд. полиграф.комплекс РГЭУ (РИНХ), 2014. – 200 с.
2. Чумакова О.В., Зиброва Н.М. Успехи и неудачи проводимой ЦБ РФ политики управления инфляцией и валютным курсом / Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 июня 2015 г., г. Уфа). – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – 235 с.
3. Шилкина Д.Д. Современные подходы к анализу эффективности российских банков [Текст] / Д.Д. Шилкина, Т.В. Зайцева, О.В. Чумакова // Образование и наука в современных условиях: Материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 09 окт. 2015 г.) / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – №4 (5). – С. 336–338.

**Иванова Татьяна Александровна**

магистрант

**Елагин Владимир Иссакович**

д-р экон. наук, профессор, преподаватель

Чебоксарский кооперативный институт (филиал)

АНОО ВО Центросоюза РФ

«Российский университет кооперации»

г. Чебоксары, Чувашская Республика

## УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

**Аннотация:** в данной статье авторами рассмотрены проблемы принятия решений в условиях риска, приемы влияния на степень и величину риска, включая концептуальные основы управления рисками предприятия, разработанные COSO.

**Ключевые слова:** управление рисками, риск-менеджмент, области риска, принципы риск-менеджмента.

Переход к рыночной экономике, появление свободного взаимодействия субъектов рынка и здоровой рыночной конкуренции неизбежно приводят к повышению неопределенности и коммерческого риска. В этих условиях достаточно сложно выбрать оптимальное решение и предвидеть его последствия. Так как большинство управленческих решений принимается в условиях риска, для управляющего звена компании важно опираться при принятии решений на весь имеющийся информационный материал и опыт. Здесь является важным даже не исключение риска вообще (так как он является неотъемлемым спутником предпринимательской деятельности), а умение предвидеть его возникновение, достоверная оценка, поиск путей его снижения и устранение его негативных последствий.

Можно выделить пять основных областей риска предпринимательской деятельности любой компании.

Безрисковая область – при совершении операции компания ничем не рискует, отсутствуют какие-либо потери, компания получит как минимум расчетную прибыль. Теоретически при выполнении проекта прибыль компании не ограничена.



Область минимального риска – в результате деятельности компания рискует частью или всей величиной чистой прибыли.

Область повышенного риска – компания рискует тем, что в худшем случае произведет покрытие всех затрат, а в лучшем – получит прибыль намного меньше расчетного уровня. В этой области возможна производственно-хозяйственная деятельность за счет краткосрочных кредитов.

Область критического риска – компания рискует не только потерять прибыль, но и недополучить предполагаемую выручку и затраты будет возмещать за свой счет.

На степень и величину риска можно влиять с помощью приемов стратегии и финансового менеджмента. Этот своеобразный механизм управления риском и есть риск-менеджмент. Риск-менеджмент – это структурированный и последовательный подход к выявлению, анализу и управлению рисками, который охватывает стратегию компании, управление процессами в процессе финансово-хозяйственной деятельности, управление персоналом и информационные технологии.

Кто же занимается риск-менеджментом на современных предприятиях? В России данная задача чаще всего выполняется финансовыми директорами, риск-менеджерами, внутренними аудиторами и акционерами/собственниками бизнеса, хотя сталкиваться с рисками и принимать решения в ходе своей деятельности приходится всем руководителям среднего звена и топ-менеджерам.

За последние годы потребность многих предприятий в системе риск-менеджмента стала очевидной. Но для того чтобы управление рисками было эффективным, необходимо выработать единые принципы риск-менеджмента. В 2001 году Комитет спонсорских организаций Комиссии Тредвея (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO) совместно с компанией PricewaterhouseCoopers инициировал проект разработки принципов риск-менеджмента (Enterprise Risk Management – Integrated Framework).

В соответствии с разработанными COSO концептуальными основами управление рисками предприятия включает в себя:

1. Определение уровня риска, на который готово пойти предприятие, в процессе финансово-хозяйственной деятельности и в соответствии со стратегией развития предприятия.

2. Совершенствование процесса принятия решений по реагированию на возникающие риски. На данном этапе принимается решение какой способ реагирования на риск на предприятии предпочтителен – уклонение от риска, сокращение риска, перераспределение риска или принятие риска.

3. Сокращение числа непредвиденных событий и убытков в хозяйственной деятельности. Предприятия стремятся сократить число таких событий и связанных с ними затрат и убытков путем расширения возможностей для их своевременного выявления.

4. Определение и управление всей совокупностью рисков в хозяйственной деятельности.

5. Использование благоприятных возможностей. Учитывая все возможные события, а не только вероятные риски, руководство компании способно выявлять события, представляющие собой потенциальные возможности и использовать их.

6. Рациональное использование капитала. Руководство компании способно принять более эффективное решение об использовании капитала обладая более полной информацией о рисках.

В соответствии с принципами риск-менеджмента, сформированными COSO, эффективная система риск-менеджмента включает восемь основных компонентов:

- 1) внутренняя среда – во многом определяет то, как риск будет выявлен и какие решения будут приняты;
- 2) цели компании – должны быть определены до выявления рисков, риск-менеджмент должен обеспечить выполнение поставленных целей;
- 3) выявление неблагоприятных событий – все события, от которых зависит выполнение поставленных целей, должны быть проанализированы на предмет существования рисков;
- 4) оценка риска – выявленные риски следует проанализировать с точки зрения вероятности наступления рисков и возможного ущерба;
- 5) реакция на риск – менеджмент должен для себя определить возможную реакцию на риск: исключить, снизить, принять или разделить риски;
- 6) контроль бизнес-процессов – внутренние политики и процедуры, гарантирующие, что принятая стратегия реакции на риск эффективно реализуется при выполнении повседневных операций;
- 7) информация и коммуникации – необходимая информация должна своевременно собираться, обрабатываться и передаваться сотрудникам, ответственными за управление рисками;
- 8) мониторинг – выявленные ранее риски необходимо постоянно контролировать и пересматривать при необходимости.

Управление рисками компании не является линейным процессом, в котором один компонент оказывает влияние на следующий. Это многонаправленный, циклический процесс, в котором почти все компоненты взаимодействуют друг на друга.

Достаточно сложно определить эффективность процесса управления рисками в компании, так как эта оценка будет субъективной. Но наличие и функционирование на предприятии всех восьми компонентов процесса управления рисками даст руководству компании некоторую уверенность в гарантированной прибыльности бизнеса, что и является конечной целью предпринимательской деятельности.

### *Список литературы*

1. Комитет спонсорских организаций Комиссии Тредвея (COSO) Управление рисками организаций Интегрированная модель Краткое изложение Концептуальные основы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.coso.org/documents/coso\\_erm\\_executivesummary\\_russian.pdf](http://www.coso.org/documents/coso_erm_executivesummary_russian.pdf)
2. Шапкин А.С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: Учебник / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. – 880 с.

**Кабанова Ольга Валерьевна**  
канд. экон. наук, доцент  
**Сухарева Юлия Андреевна**  
студентка

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»  
г. Ставрополь, Ставропольский край

## **ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ**

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены роль ипотечного кредитования в обеспечении населения России жильем, основные тенденции развития ипотечного кредитования в РФ за последние годы, а также проблемы развития ипотечного кредитования в России на современном этапе.*

***Ключевые слова:** ипотека, ипотечное кредитование, объем ипотечных кредитов, просроченная задолженность, средневзвешенная ставка, государственное субсидирование, ипотечные кредиты.*

Первоочередной потребностью для каждой семьи было и остается приобретение собственного жилья. Однако низкий уровень дохода не позволяет решить жилищный вопрос большинства российских семей за счёт собственных средств. В современных экономических условиях население может приобрести свою квартиру или дом благодаря услугам кредитных организаций, а точнее ипотечному кредитованию.

Необходимо отметить, что по сравнению с большинством западных стран рынок ипотечного кредитования в России является достаточно молодым. Его развитие началось с 2005 года: объём выдачи ипотечных кредитов на тот момент составлял 56 млрд рублей [4]. С тех пор российская ипотека прошла значительный путь, ипотечные банковские продукты стали одним из самых популярных вариантов решения жилищного вопроса.

Ипотечное кредитование – долгосрочный кредит, предоставляемый юридическому или физическому лицу банками под залог недвижимости: земли, производственных и жилых зданий, сооружений.

Главным преимуществом ипотеки является то, что приобретение жилья становится возможным в данный момент времени, при этом заемщик кредита становится сразу собственником, и не нужно на протяжении многих лет накапливать необходимую сумму на покупку квартиры или дома.

В настоящее время происходит замедление динамики развития российского рынка ипотечного кредитования и перераспределение сил на рынке, так как не все компании могут продолжить работу.

По состоянию на 01.01.2015 года наблюдался исторический максимум рынка ипотечного кредитования в России: банками было выдано заемщикам кредитов на 1,8 трлн руб. (рис. 1), прирост по сравнению с аналогичной датой 2014 года составил 30,55%, что в два раза превысило темпы роста всего рынка кредитования. Ипотечное кредитование занимает свыше 16% объема всех выданных физическим лицам кредитов (на 1.01.2015 года сумма кредитов, предоставленных физическим лицам, составила 11 029 млрд руб.) [1].

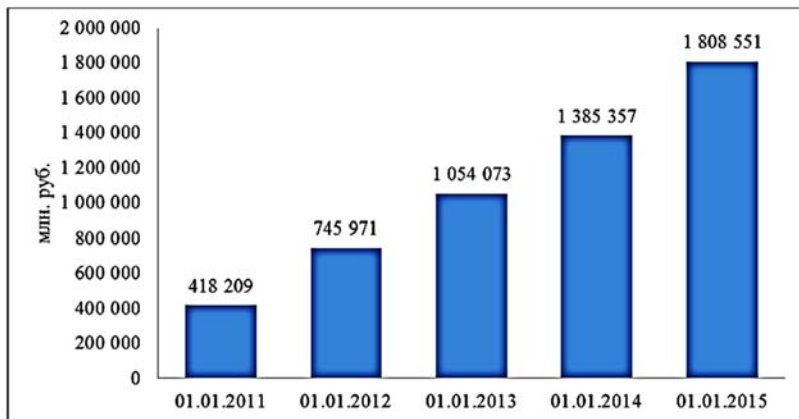


Рис. 1. Объем ипотечных кредитов, предоставленных кредитными организациями физическим лицам-резидентам в рублях [1]

Экономисты считают, что банки вряд ли откажутся от столь существенного источника дохода, который ко всему прочему является достаточно надежным: на 01.01.2015 года объем просроченной задолженности по ипотечным кредитам, предоставленным в рублях составил 32,1 млрд руб., удельный вес просроченной задолженности в общей сумме задолженности составил 0,91%.

В конце 2014 года в условиях санкций, ограничивающих возможность привлечения средств на западных финансовых рынках, наблюдалось существенное падение цен на нефть (до уровня \$60 за баррель), которое совпало с периодом выплат российскими компаниями по имеющимся валютным заимствованиям. Сочетание этих факторов на фоне ожидания дальнейшего роста цен на нефть привело к резкому падению курса рубля и вызвало ответное решение Центрального банка РФ о повышении ключевой ставки с 10,5% до 17% годовых [1].

Данная экономическая ситуация привела к тому, что многие банки временно прекратили выдавать кредиты. Так, по состоянию на июль 2015 года количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты, составило 572, что на 63 кредитных организации меньше, чем в первом полугодии 2014 года (635) [1]. Другие банки изменили кредитные программы, отказавшись от наиболее рискованных. В связи с нестабильностью российской экономики им пришлось значительно увеличить ставки в начале 2015 года: с 14% до 23%. Это сказалось на потребителях и потенциальных клиентах, наблюдался значительный спад потребительского спроса. Но в августе 2015 года ставка нормализовалась, хотя не достигла еще значения 2014 года. Так, средневзвешенная процентная ставка по выданным с начала года кредитам на 01.09.2014 года составила 12,24%, а на 01.09.2015 года – 13,79% (рис. 2).

Соответственно, на 01.09.2015 года объем ипотечных кредитов уменьшился почти на 40% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года (рис. 3), а задолженность по предоставленным кредитам увеличилась.

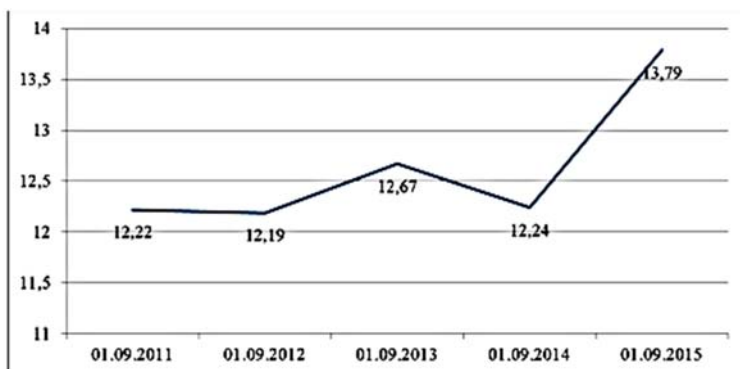


Рис. 2. Средневзвешенная ставка по выданным с начала года ипотечным кредитам, %

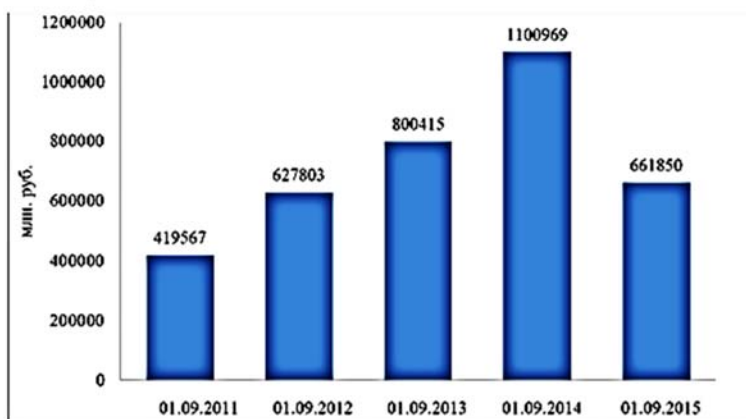


Рис. 3. Объем ипотечных кредитов, предоставленных кредитными организациями физическим лицам-резидентам в рублях

Обратим внимание на то, что, несмотря на столь пессимистические прогнозы в начале 2015 года, ипотечное кредитование в России продолжило свое развитие.

В настоящее время перечень проблем ипотечного кредитования пополнился. По оценкам специалистов ипотека в нашей стране развивается, но пока еще не достигла того уровня развития, который бы позволил населению решить жилищные проблемы. По их мнению, происходит это по ряду причин, среди которых можно выделить основные:

- низкая платежеспособность населения;
- высокий уровень инфляции;
- проблемы, вызванные нестабильной экономической ситуацией;
- высокая стоимость ипотечных кредитов;
- монополизация рынка кредитования;
- недостаточное количество социальных ипотечных программ;
- проблемы, связанные с миграционной политикой.

Недостаточный уровень дохода населения и вытекающая из этого низкая платежеспособность – это основные проблемы медленного развития ипотеки в России. По оценкам Минэкономразвития РФ, произведенным в период с марта 2014 по март 2015 года даже на самых выгодных условиях кредитования лишь 10% населения нашей страны могут позволить себе взять ипотеку. При этом в улучшении жилищных условий нуждаются свыше 60% граждан [3]. Значительно ухудшают положение «серые» зарплаты, но дело не только в этом. Сегодня банки выдают кредиты, учитывая и скрытые доходы населения, но даже на этих условиях кредитная организация выдает ипотечную ссуду только в том случае, если размер ежемесячного платежа составит не более 40% семейного дохода заемщика. Желая получить ипотечный кредит, многие заемщики указывают завышенные доходы, не соответствующие реальности, а потом сталкиваются с невозможностью выплат по кредиту. Чтобы быть способным вносить ежемесячные выплаты по ипотеке и при этом поддерживать оптимальный уровень жизни своей семьи, семейный бюджет должен превышать средний уровень дохода семьи в 2–3 раза. Учитывая, что размер средней заработной платы в России в 2014 году составлял 30 тыс. рублей [2], то ипотечное кредитование для большинства жителей нашей страны недоступно. У данной проблемы нет иного пути решения, кроме повышения благосостояния граждан РФ.

Перейдем ко второй причине – высокому уровню инфляции. Нашему государству предстоит пройти долгий путь, чтобы достичь стабильности в экономике и постоянства в системе ипотечного кредитования. В результате высокого уровня инфляции для банков стоимость привлечения средств не снижается.

У кредитных организаций на фоне инфляционных проблем возникают другие взаимосвязанные трудности:

- вкладчики из-за нестабильности экономики не хотят рисковать своими деньгами и не держат свои средства на депозитах, ставки которых ниже уровня инфляции;
- доходы потенциальных клиентов банка растут медленнее, чем уровень инфляции;
- из-за малого числа вкладчиков снижается уровень услуг по ипотечному кредитованию.

Таким образом, ипотека развивается не как массовый продукт, а как предложение лишь для отдельных категорий населения со стабильной работой и высоким уровнем дохода. Путь решения – борьба с инфляцией и повышение уровня развития экономики.

Одним из факторов, влияющих на ипотечный рынок, является нестабильная экономическая ситуация. По сути, ипотека – это долгосрочный кредит, измеряющийся не годами или месяцами, а десятилетиями. Кредитные организации, предоставляющие гражданам ипотечные займы, вкладывают свои деньги на срок в среднем от 10 до 20 лет. Чтобы быть способными предложить столь длительные проекты, банкам требуется некая гарантия экономической стабильности. Заемщики также хотят быть уверенными, что смогут выплачивать кредит в течение длительного периода времени.

Экономика нашей страны во многом зависит от общемировых цен на ресурсы и от экономической ситуации в мире в целом. Сегодня доходы нашего государства и каждого отдельного гражданина подвергаются резким изменениям в условиях мирового кризиса и введения санкций. На сегодняшний день никто не может дать гарантий финансовой стабильности в России.

Вследствие этого, предоставление долгосрочных ипотечных займов сопряжено для банков с большими рисками, и, чтобы обезопасить себя и нивелировать все возможные риски, кредитные организации вынуждены компенсировать возможные потери высокими процентными ставками, а выплату высоких процентов по кредиту, опять же, может себе позволить лишь малый процент граждан. Путь решения данной проблемы развития ипотечного кредитования заключается в стабилизации экономической и политической ситуации стране.

Из двух предыдущих причин недостаточного развития ипотеки в России вытекает еще одна, не менее важная – это высокие процентные ставки по ипотеке. В 2013 году средний процент по ипотеке составлял 13%, в 2014 – 15%, а в 2015 году стоимость ипотечного кредитования взлетела до 20% [1].

Снизить стоимость ипотеки финансовым учреждениям не позволяет высокая стоимость привлеченных ресурсов. Наблюдается та же ситуация, о которой мы говорили, освещая проблему инфляции.

Правительство РФ в начале 2015 года предложило временные пути решения проблемы: снижение ставки по ипотеке до 13% за счет государственного субсидирования ипотечных кредитов. Рассматривается возможность снижения ставки до 12% [3]. Однако это лишь временное решение, полностью искоренить проблему поможет существенное снижение темпов инфляции в России.

К сожалению, до сих пор рынок первичного жилья непрозрачен. В России очень мало строительных компаний, занимающихся возведением многоквартирных жилых домов. Отсутствие здоровой конкуренции между застройщиками приводит к искусственному повышению и удержанию высоких цен на жилую недвижимость. Руководители строительных компаний, желая получить большую прибыль, лишают рядовых граждан возможности приобрести жилье на первичном рынке.

В свою очередь, кредитные организации, которые предоставляют жилищные займы, также напрямую зависят в разработке ипотечных программ от цен, которые диктуются монопольными строительными компаниями. Данную проблему можно решить, только снизив цены на недвижимость в новостройках. Это автоматически произойдет, когда рынок долевого строительства перестанет быть монополизированным, а у застройщиков появится конкуренция.

Чтобы поддержать основание новых организаций, которые будут специализироваться на строительстве жилых многоквартирных зданий, необходимо создавать льготные условия для развития этого перспективного направления бизнеса. Лишь тогда ипотека на первичном рынке станет дешевле и привлекательнее для населения нашей страны.

Ипотечные кредиты, помимо решения жилищной проблемы, являются инструментом решения различных социальных задач. Правительство РФ разработало целый ряд льготных ипотечных программ для военнослужащих, молодых семей, сотрудников органов внутренних дел, молодых специалистов, ученых и учителей. Однако, как показывает практика, все эти программы требуют существенных доработок. В скором времени государство должно разработать аналогичные программы для молодых врачей и многодетных семей. В настоящее время эти социально незащищенные категории граждан вынуждены оформлять ипотеку на общих условиях.

Для населения программы льготного ипотечного кредитования, безусловно, являются значительной помощью. Банки же не заинтересованы в появлении социальных программ, так как для них такие займы не являются рентабельными. Кредитные организации предлагают льготные ипо-

течные кредиты только при условии, что государство компенсирует финансовые потери от льгот, предоставленных заемщику. Поэтому данным категориям граждан остается надеяться только на государственную поддержку.

Займы на приобретение или строительство жилья пользуются все большей популярностью, однако не во всех регионах. В настоящее время можно заметить существенную разницу уровня жизни в Московской и Ленинградской областях и в других регионах. В условиях свободной экономики население мигрирует из тех регионов, где они родились, в более благополучные экономические центры, тем самым увеличивая спрос на недвижимость, а, соответственно, и на ипотечное кредитование в более развитых регионах.

Как следствие, высокие цены на жилье в Москве, Санкт-Петербурге и других крупных городах России еще больше увеличиваются, а стоимость ипотеки так резко отстает по регионам страны. Повышение уровня жизни в регионах, развитие всех областей и выравнивание доходов, выделение государственных субсидий на строительство и покупку недвижимости в регионах могло бы привести к расширению географии повышенного спроса на ипотечное кредитование.

Подводя итоги, можно сказать, что в России на сегодняшний момент достаточно проблем, мешающих активному развитию ипотеки. Решение проблем ипотечного кредитования – это комплексная задача, затрагивающая различные сферы экономики, политики, социального, строительного и миграционного сектора, развитие банковских продуктов и многое другое. Решить все эти проблемы оперативно не получится, для этого необходим длительный период времени.

Однако будущее жилищного кредитования в России выглядит довольно оптимистично, и, рано или поздно, экономика нашего государства обязательно достигнет того уровня, когда ипотечное кредитование в равной степени будет выгодно и банкам, и широкому кругу населения.

### *Список литературы*

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
3. Официальный сайт Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ahml.ru](http://www.ahml.ru)
4. Гольдберг М. Российский рынок ипотеки – потенциал развития еще не исчерпан / М. Гольдберг // ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ahml.ru](http://www.ahml.ru)
5. Что мешает развиваться ипотеке в России? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moezhile.ru/ipoteka/problemy.html>



**Ковалёва Валерия Юрьевна**  
студентка

**Керимов Адил Али оглы**  
студент

**Прокофьев Михаил Николаевич**  
канд. экон. наук, доцент, преподаватель

ФГБОУ ВО «Финансовый университет  
при Правительстве РФ»  
г. Москва

## СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

***Аннотация:** авторы отмечают, что экономика претерпевает значительный спад из-за низкого уровня развития финансовой, налоговой и бюджетной политик. В данной статье рассматривается государственный финансовый контроль, его виды и пути его усовершенствования.*

***Ключевые слова:** государственный финансовый контроль, контрольные органы, финансовое законодательство.*

Главенствующая задача государства – это, в первую очередь, воплощение эффективной, работоспособной и действенной системы государственного финансового контроля.

Российская практика реформирования свидетельствует о том, что экономика претерпевает значительный спад из-за низкого уровня развития финансовой, налоговой и бюджетной политик. В свою очередь практика развитых стран доказывает, что эффективно действующий контроль – обязательное условие для развития и совершенствования сильного государства.

Соблюдение экономическими субъектами действующего законодательства, эффективное распоряжение управляющими вверенной им собственностью необходимо контролировать. И, прежде всего такой контроль должен присутствовать в сфере финансов.

Создание эффективной всеобъемлющей системы финансового контроля – очень актуальная задача для Российской Федерации. Изменения в сфере экономики стали поводом для того, чтобы создать принципиально новую, целостную, функционирующую на единых принципах, многостороннюю систему финансового контроля.

Правовую основу государственного финансового контроля составляют: Бюджетный кодекс Российской Федерации, федеральные и местные законы;

– Федеральный закон от 07.02.2011 №6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований»;

– постановления Правительства Российской Федерации;

– приказы (постановлений, распоряжений) уполномоченных в сфере контроля органов государственной и местной власти;

– письменные разъяснения, изданные уполномоченными в сфере контроля органами власти в пределах их полномочий.

Под государственным финансовым контролем понимается проверка исполнения органами власти соблюдения финансового законодательства.

Главной целью является обеспечение рациональности образования, распределения и использования денежных ресурсов, а также распоряжения государственной собственностью.

В настоящий момент существует два вида государственного финансового контроля: внутренний и внешний. Внешний финансовый контроль осуществляется Счетной палатой Российской Федерации, а также контроль-счетными органами субъектов РФ. Внутренний же контроль осуществляется органами Федерального казначейства, Федеральной службой финансово-бюджетного надзора, а также органы государственного финансового контроля, являющиеся исполнительной властью субъектов РФ.

Государственный финансовый контроль по своей сути является действием государства по обеспечению своих финансовых интересов. Данное становится возможным, путем реализации следующих задач:

- проверка государственных целевых проектов и контроль за их исполнением;
- обеспечение сохранности и целевого получения бюджетных средств;
- проверка надлежащей работы целевых фондов;
- предоставление власти Российской Федерации данных по результатам проведения ГФК [1, с. 42–46].

Совершенствование государственного финансового контроля является одной из наиболее важных задач для государства в данный момент. Поэтому необходимо разработать стратегию по улучшению данного процесса, в результате которого возрастет информативность и объективность полученных данных.

Эффективность деятельности органов государственного финансового контроля определяется следующим рядом факторов:

1. Стабильность законодательства.
2. Полнота информации.
3. Соответствие информации реальной ситуации.
4. Четкая регламентация деятельности.
5. Компетентность представителей органов гфк.

Процесс совершенствования государственного финансового контроля непрерывен, и он прошел множество этапов. В настоящий момент его совершенствование обусловлено неполным выполнением перечисленных выше факторов, а также следующим перечнем проблем:

- дублирование полномочий органов, осуществляющих государственный финансовый контроль. Данная ситуация приводит к наложению обязательств нескольких органов друг на друга, в итоге приводя к тому что некоторые финансовые операции остаются вне контроля;
- отсутствие единого подхода к ответственности, следующей за нарушениями;
- отсутствие единого подхода к процессу государственного финансового контроля;
- отсутствие единой системы сбора и предоставления информации, что приводит к сложности расчета, а как следствие, усложнению сбора и предоставления конечного результата [2, с. 107–111].

Одним из принципиальных условий является соответствие деятельности органов государственного финансового контроля стандартам контрольной деятельности, установленных Международной организацией высших контрольных органов.

Важнейшим условием повышения эффективности деятельности органов государственного финансового контроля является:

- конкретное разграничений областей и полномочий среди органов;
- совместная проверка различных органов одного и того же объекта контроля.

Не менее важным условием является разработка единого классификатора бюджетных нарушений, где будет предусмотрена конкретная ответственность за конкретное нарушение [3, с. 103–109].

Так как государственный финансовый контроль влияет на все общественные отношения в бюджетной сфере, механизм управления государством через централизованное сосредоточение финансовых ресурсов таким образом, необходимо создание целостной эффективной системы финансового контроля, которая была бы в силах обеспечить законность финансовой деятельности государства и оценить её целесообразность.

**Список литературы**

1. Серебрякова Т.Ю. Государственный финансовый контроль и его формы // Вестник Российского Университета кооперации. – 2012. – №4 (10). – С. 42–46.
2. Садчиков М.Н. Государственный финансовый контроль как средство обеспечения финансовой безопасности: проблемы правового регулирования // Ленинградский юридический журнал. – 2015. – №4 (30). – С. 107–111.
3. Кондрат Е.Н. Государственный финансовый контроль: основополагающие начала (принципы) // Юридическая наука: история и современность. – 2015. – №1. – С. 103–109.

**Поморцева Виктория Владимировна**

студентка

**Макова Фатимат Тумаровна**

преподаватель спецдисциплин

Колледж информационных технологий и экономики

Института информатики и управления

ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный

университет им. Х.М. Бербекова»

г. Нальчик, Кабардино-Балкарская Республика

## НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

**Аннотация:** авторы данной статьи отмечают, что для полного понимания сущности управленческого учета необходимо рассмотреть вопрос о взаимосвязи финансового и управленческого учета. Управленческий учет ведется в разрезе подразделений предприятия, центров ответственности, мест формирования затрат и при необходимости обобщается в целом по предприятию.

**Ключевые слова:** финансовый учет, управленческий учет.

При сравнении финансового и управленческого учета выделяют их отличительные признаки:

1. Основные пользователи информации. Пользователями информации финансового учета и отчетности являются юридические и физические лица, имеющие определенные отношения с организацией: кредиторы, инвесторы, налоговые органы, внебюджетные фонды и т.д.
2. Периодичность составления и представления отчетности. Финансовая отчетность составляется и представляется с периодичностью, строго определенной государством.
3. Объекты учета и анализа. В финансовом учете суммируют данные по предприятию в целом. Затраты и результаты деятельности, расчеты с поставщиками и покупателями, налоги и другие обязательные платежи, резервы и целевые поступления учитывают в обобщенных по организации суммах, не подразделяя их по видам деятельности, структурным подразделениям и т.п. Степень надежности. Финансовая отчетность отражает операции, которые уже завершены. Поэтому она носит

объективный характер и поддается проверке [2]. Управленческий учет в большей мере имеет дело с операциями, относящимися к будущему времени, поэтому и информация в нем носит вероятностный, субъективный характер. Принципы учета. Финансовый учет ведется в общепринятом порядке на основе норм и стандартов бухгалтерского учета. За нарушение методологии финансового учета предусмотрена ответственность по закону. Методология управленческого учета государственными органами и законодательством не регламентируется. Управленческий учет ведут по правилам, установленным самой организацией, учитывающим специфику ее деятельности. Степень регламентации. Ведение финансового учета является обязательным для каждого предприятия [3]. Обязанность вести финансовый учет с использованием аналитических счетов определена Федеральным законом Российской Федерации «О бухгалтерском учете» №139-ФЗ от 21 ноября 1996года. Ведение управленческого учета – внутреннее дело предприятия и никто не вправе указывать в какой форме он должен быть организован. 7. Точность информации. Данные финансового учета должны быть абсолютно точными, иначе внешние пользователи отнесутся с недоверием к содержанию бухгалтерской отчетности [4]. Для принятия управленческих решений зачастую используются приблизительные данные. В управленческом учете точность может не играть решающей роли, а первостепенное значение приобретают быстрота получения информации для управления, ее многовариантность и удобство использования. 8. Формы выражения информации. В финансовом учете хозяйственные операции измеряются в денежных единицах. 9. Система отражения бухгалтерской информации. Обязательное условие при составлении финансовой отчетности – использование системы двойной записи, что обеспечивает ее единообразие в рамках государства, установившего определенный порядок в бухгалтерском учете применением единого плана счетов. Таким образом, в свете вышеизложенного попытаемся уточнить определение управленческого учета [5]. По нашему мнению, управленческий учет – это система сбора, регистрации и обобщения информации о затратах на производство и себестоимости продукции для принятия управленческих решений по оптимизации результатов деятельности предприятия и его подразделений.

### *Список литературы*

1. Машекуашева М.Х., Кочесокова З.Х., Геляхова Л.А. Вопросы правомерного психологического воздействия в профессиональной деятельности сотрудников ОВД // Теория и практика общественного развития. – 2014. – №12. – С. 153–155.
2. Актуальные вопросы использования социально-психологических тренингов в деятельности сотрудников правоохранительных органов / З.Х. Кочесокова, М.Х. Машекуашева // Вопросы современной юриспруденции. – 2013. – №28. – С. 115–120.
3. Размышления об организации и методах исследования смысловой регуляции в обучении / М.Х. Машекуашева // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2013. – Т. 3. – С. 291–295.
4. Региональные социально-экономические системы зарубежных стран / М.Х. Машекуашева // Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов: Материалы Международной научно-практической конференции: в 14 частях. – 2012. – С. 84–85.
5. Психологические особенности формирования смысловой саморегуляции студентов-будущих педагогов: Автореферат диссертации на соискание ученой степени / М.Х. Машекуашева. – Ростов н/Д, 2004.
6. Закирова А.Р. Особенности финансового и управленческого учета [Электронный ресурс]. – Режим доступа:[http://biznes-planirovanie.ru/osobennosti\\_finansovogo\\_i\\_upravlencheskogo\\_ucheta.html](http://biznes-planirovanie.ru/osobennosti_finansovogo_i_upravlencheskogo_ucheta.html)

**Пыхов Олег Андреевич**

магистрант

**Ихсанова Лилиана Ренатовна**

канд. экон. наук, доцент

Институт управления, экономики и финансов

ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский)

федеральный университет»

г. Казань, Республика Татарстан

## ОРГАНИЗАЦИЯ И ФОРМЫ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация:** в статье рассматриваются понятия «банковский продукт» и «банковская услуга», их сходства и различия, различные подходы к их определению; а также основные формы обслуживания предприятий банками.*

***Ключевые слова:** банковский продукт, банковская услуга, банковское обслуживание.*

Понятия банковского продукта и банковской услуги до конца конкретно не определены. В настоящее время существует четыре основных подхода к определению этих понятий:

1. Денежный подход, которого придерживаются такие экономисты как О.И. Лаврушин и Ю.В. Головин. Основой этого подхода является денежная составляющая как ключевая характеристика деятельности банка: деньги это ресурс, который изготавливается банками в соответствии с требованиями объективных экономических законов, то есть продукт банка, включающий:

- товар особого рода в виде денег, платежных средств;
- денежные средства и ценные бумаги, продаваемые или предоставляемые банками на определенный срок;
- различного рода услуги преимущественно денежного характера;
- эмиссия денег, включая их электронную форму;
- конкретный банковский документ (например, чек, вексель, сертификат).

В соответствии с данной теорией:

а) не просматривается четкого разграничения между понятиями услуги и операции;

б) в определение банковского продукта не включаются такие сферы деятельности банка, как хранение ценностей, информационное обслуживание (то есть сужается сфера деятельности банка);

в) игнорируется неденежные составляющие банковского продукта (поскольку, например, предоставление кредита заключается не только в передаче денег, но также включает мониторинг, оценку, контроль за их возвратом и целевым использованием).

2. Лингвистический (маркетинговый) подход, сторонниками которого являются следующие экономисты: Э.А. Уткин, С.А. Гурьянов, Ю.Г. Максудов, Р.В. Алехин, В.Д. Маркова. В рамках данного подхода рассматриваются две концепции. Согласно первой, понятие банковский продукт вообще не рассматривается, поскольку считается некорректным переводом понятия «banking product». Банковская операция рассматривается как определенное действие или элемент банковской услуги.

Согласно второй концепции, понятие банковская услуга и банковский продукт являются синонимами: банковский продукт рассматривается как

комплекс услуг по активным и пассивным операциям; банковская услуга определяется как продукт, удовлетворяющий потребности клиентов банка.

3. Правовой подход, основные положения которого изложены в законодательстве. В современном российском законодательстве пока не нашло место понятие банковский продукт, также нет однозначного подхода к определению понятий услуга и операция. Федеральный закон о банках и банковской деятельности тоже не определяет понятие услуги, а специфика банковской деятельности определяется на основе перечня банковских операций и сделок, причем понятия сделка и операция употребляются как тождественные. Эта ситуация приводит к тому, что при лицензировании деятельности банка ЦБ РФ указывает в лицензии перечень банковских операций, а банки при осуществлении деятельности рекламируют и продвигают банковские услуги.

4. Клиентский подход выделяют Ю.И. Коробов, Ю.С. Масленченков, А.П. Мирецкий. В рамках данного подхода основной акцент делается на клиента. Банковская операция определяется как упорядоченная совокупность действий сотрудников банка по удовлетворению потребностей клиентов, то есть по их обслуживанию. При этом банковская услуга – это результат обслуживания клиентов, то есть выполнение банковских операций.

Резюмируя указанные подходы, можно сделать следующий вывод. Все сторонники различных концепций, тем не менее, видят предназначение банков в повышении уровня рационального поведения участников экономических отношений в условиях рыночной неопределенности, в снижении размеров их транзакционных издержек и минимизации информационной асимметрии в отношениях между ними.

Рассмотрим основные специфические черты, присущие банковской услуге и банковскому продукту. Прежде всего, покупателю банковской услуги трудно разобратся и оценить, что продается до её приобретения, а иногда даже после этого. Клиент вынужден доверять банку, у него обязательно должен присутствовать элемент доверия к банку. Одновременно неосвязаемость банковской услуги усложняет управленческую деятельность банковского работника. У него возникают две проблемы:

- сложно показать клиентам свой товар;
- еще более сложно объяснить во всех деталях клиентам, за что они платят деньги.

Опишем преимущества, которые появляются у клиента в результате приобретения той или иной банковской услуги. Специфика банковской услуги заключается в том, что в отличие от материальных товаров ее нельзя производить впрок и хранить, она может производиться только в момент ее востребования; эти два процесса не могут быть оторваны друг от друга. Кроме того, клиент банка не может сразу оценить качество предоставляемой и предоставляемой ему услуги.

Неизбежным следствием несовпадения во времени производства и востребования банковской услуги является изменчивость её исполнения, зависимость от того, где, когда и кем она предоставляется. Изменчивость банковской услуги иногда вызывается и её покупателями, уникальность каждого из которых требует высокой степени индивидуализации в соответствии с требованиями клиента, что делает невозможным массовое производство многих видов банковских услуг.

Еще одна важная отличительная черта банковской услуги – её безотлагательность и срочность исполнения. Услуги, как правило, не могут быть отложены до дальнейшей продажи и предоставления на длительный

срок. Если спрос на эти услуги становится больше предложения, то на это нельзя среагировать, как в промышленности, взяв товар со склада. Аналогично, если мощности по производству банковских услуг значительно превосходят спрос на них, то издержки в этом случае общественно необходимы. Можно утверждать, что банковский продукт – это конкретный банковский документ (или свидетельство), который производится банком для обслуживания клиента и проведения операции. Это может быть вексель, чек, любой сертификат (инвестиционный, депозитный, сберегательный, пластиковая карта). Банковская услуга представляет собой разнообразные банковские операции по обслуживанию клиента. Банковский продукт и услугу в реальной действительности сложно вычлениить, поскольку многие банковские операции (услуги) заканчиваются определенным документом.

Сходство банковского продукта и банковской услуги в том, что они призваны удовлетворять потребности клиента и способствовать получению прибыли. Однако в большинстве случаев банковская услуга носит первичный характер, банковский продукт вторичный.

Политика банка в обслуживании предприятий строится на принципах установления долгосрочных партнёрских отношений. В настоящее время банки осуществляют широкий спектр банковских услуг для предприятий и стремятся создать максимально благоприятные условия для обслуживания клиентов на основе повышения качества предоставляемых услуг и обеспечения защиты интересов клиентов.

Так как все сделки, связанные с поставками материальных ценностей и оказанием услуг, завершаются денежными расчетами между покупателем и поставщиком, то такой денежный оборот должен обязательно регулироваться законодательством и быть построенным на следующих принципах:

1. Все предприятия независимо от их организационно-правовой формы обязаны хранить денежные средства в банке. В кассах предприятий могут храниться наличные деньги в пределах лимита и на определенный срок, установленный банком по согласованию с предприятием.
2. Денежные расчеты между предприятиями проводятся в основном безналичным путем.
3. Платежи осуществляются банком в соответствии с полученными платёжными документами.
4. Клиенты имеют право самостоятельно выбирать банк для расчётно-кассового обслуживания, а также пользоваться услугами нескольких банков.

Для расчётно-кассового обслуживания клиент открывает счёт в банке. На расчётный счет зачисляется выручка от реализации продукции, работ; с него производятся расчеты с поставщиками, бюджетом, рабочими и служащими. Банки, осуществляют расчёты по правилам, формам и стандартам, установленным Центральным Банком Российской Федерации, а при отсутствии таких правил – по договорённости между собой. В любом случае, банки обязаны осуществлять зачисления и перечисления средств клиента на или с его счёта не позже следующего операционного дня после получения соответствующего платёжного документа, если иное не установлено законодательством, договором банковского счёта или платёжным документом. Списание денежных средств со счёта осуществляется банком по распоряжению клиента или по требованию третьих лиц по решению суда. Основным документом, регламентирующим организацию расчётного обслуживания в России, является Гражданский Кодекс Российской Федерации. В главе №46 «Расчёты» изложены основные положения по организации безналичных расчётов и формы расчётов.

В процессе осуществления безналичных расчётов важное значение имеют принципы их организации, основными из которых являются следующие:

1. Расчёты могут проводиться через Расчетно-кассовые центры Центрального Банка Российской Федерации, либо через клиринговые центры, или через корреспондентские счета банков, открываемые друг у друга на основе межбанковских соглашений.

2. Банк может осуществлять списание средств со счетов клиентов только по распоряжению владельца счёта, за исключением случаев, установленных законодательством.

3. Очередность платежей со счёта определяется клиентом по своему усмотрению, если иное не предусмотрено законодательством.

4. Клиент может самостоятельно выбрать формы расчётов и закрепить их в договорах между плательщиком и получателем.

5. Взаимные претензии по расчётам между плательщиком и получателем средств разрешаются сторонами в установленном порядке без участия банка.

6. Предусмотрена ответственность банков за допущенные нарушения при выполнении расчётных операций [1, с. 22].

Зачисление и списание денежных средств по счетам клиентов производится на основании расчётных документов.

Расчетный документ представляет собой документ, оформленный на бумажном носителе или в установленных случаях электронный платежный документ:

- распоряжение плательщика о списании денежных средств со своего счёта и их перечислении на счёт получателя средств;

- распоряжение получателя средств (взыскателя) на списание денежных средств со счёта плательщика и перечисление на счёт, указанный получателем средств (взыскателем) [3, с. 37].

Платежи, подлежащие зачислению на счета клиентов, подразделяются на:

- проведённые через расчётную систему Банка России;
- внутренние (счёт плательщика и счёт получателя – в одном отделении банка).

Списание денежных средств со счёта осуществляется банком на основании распоряжения клиента. Без распоряжения клиента списание денежных средств, находящихся на счёте, допускается только по решению суда, а также в случаях, установленных законом или предусмотренных договором банковского счёта. Закрытие счёта клиента может производиться по требованию клиента в любое время и по инициативе банка – на основании судебного решения о расторжении Договора банковского счёта. Для закрытия счёта клиент представляет в банк заявление, в котором должно содержаться подтверждение остатка средств на счёте на день закрытия и указание о перечислении остатка средств. При наличии остатка средств на счёте банком составляется мемориальный ордер на закрытие счёта, который представляется для проверки и подписания главному бухгалтеру (заместителю главного бухгалтера, начальнику Отдела). Перечисление остатка средств может быть также произведено на основании представленного клиентом платёжного поручения. Остаток денежных средств со счёта перечисляется банком на другой счёт не позднее семи дней после получения соответствующего письменного заявления клиента [2, с. 386].

Таким образом, банк в сфере обслуживания предприятий стремится к установлению долгосрочных партнёрских отношений. В настоящее время



банки осуществляют весь широкий спектр банковских услуг для предприятий и стремятся создать максимально благоприятные условия для обслуживания клиентов на основе повышения качества предоставляемых услуг и обеспечения защиты интересов клиентов.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что банковскими услугами можно считать операции банка, совершаемые с целью удовлетворения потребностей клиентов. Они отражают выполнение банками их специфических функций. Банковские услуги нематериальны, носят преимущественно денежный характер и предоставляются на платной основе. Банковским продуктом можно считать совокупность банковских операций и сделок, направленных на удовлетворение конкретной потребности клиента, закрепленную банковскими регламентами и имеющей определенные качественные, количественные и ценовые параметры.

#### *Список литературы*

1. Гурьянов С.А. Маркетинг банковских услуг / Под общей редакцией д-ра экон. наук, профессора В.В. Томилова. – М., Инфра-М, 2010. – 34 с.
2. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов / Под редакцией Жукова Е.Ф. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 789 с.
3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 г. и период 2013 и 2014 гг. / Вестник Банка России. – 24.11.2011. – №65.

*Ступин Андрей Олегович*

студент

*Чухно Карина Павловна*

студентка

*Зайцева Татьяна Владимировна*

канд. экон. наук, доцент

Институт сферы обслуживания

и предпринимательства (филиал)

ФГБОУ ВПО «Донской государственный

технический университет»

г. Шахты, Ростовская область

## **ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ В 2015 ГОДУ**

*Аннотация:* в данной статье авторами рассматриваются проблемы развития системы ипотечного кредитования в России. Проанализирована динамика объёма выдачи ипотечных кредитов и годовые темпы роста за 2013–2015 гг. Изучены проблемы, связанные с нестабильностью экономической ситуации в России в 2015 году, с низкой платежеспособностью населения и высокой стоимостью ипотечных кредитов, а также малым количеством льготных ипотечных программ. Авторы склонны полагать, что решение данных проблем – комплексная задача, которую необходимо решать в государственном масштабе.

*Ключевые слова:* ипотека, заемщик, система, инфляция, недвижимость, население, нестабильность, риск, льготная ипотечная программа.

Решение проблемы недостаточно прогрессивного развития системы ипотечного кредитования в России в условиях современной рыночной экономики, является актуальной задачей для государства. Это обусловлено тем, что ипотека влияет на решение не только экономических проблем, но и социальных. Главной социальной задачей, которую помогает

решить ипотечное кредитование, является обеспечение большей части населения страны доступным жильем. Кроме того, хорошее развитие системы ипотечного кредитования подразумевает увеличение объемов ввода нового жилья, что помогает развиваться строительной сфере, влияет на смежные сегменты экономики, а также способствует росту ВВП страны [1].

Согласно данным статистики за 2014 год только 1% населения России мог позволить себе приобрести жилую недвижимость самостоятельно, не прибегая к заемным средствам. Ипотека в нашей стране развивается, но она еще не достигла того уровня, при котором помощь населению в решении жилищной проблемы будет являться реальным и эффективным инструментом для приобретения жилья. Состояние механизма ипотечного кредитования является определенным идентификатором уровня развитости и стабильности экономики России в целом. В странах с развитой экономикой, в которых уровень инфляции низкий, данный вид кредитования доступен каждому гражданину, так как процентные ставки по ипотеке не превышают 3–4% годовых. Например, ставки по ипотеке в Германии составляют 2,73%, в Великобритании 3,12%, в США 3% и т.д. Согласно результатам, представленным исследовательской компанией Frank Research Group, средняя ставка по ипотеке в России на 01.10.2015 г. составила 13,9% годовых, а средняя ставка по кредитам наличными – 23,5% [2]. Это очередной раз подтверждает, что российская экономика находится на этапе развития и существует целый ряд проблем, которые государству необходимо решить.

Рассмотрим динамику объёма выдачи ипотечных кредитов и годовые темпы роста в % с 2013 по 2015 года (рис. 1).

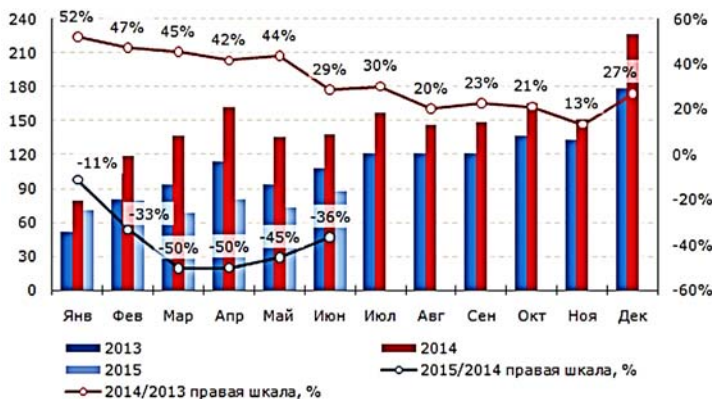


Рис. 1. Динамика объёма выдачи ипотечных кредитов (млрд руб.) и годовые темпы роста (%) в 2013–2015 гг., помесечно

На графике видно, что до декабря 2014 года наблюдалась только положительная динамика объёма выданных ипотечных кредитов, а в 2015 году этот показатель заметно снизился по отношению к 2013 году. Отношение объёма ипотечных кредитов, выданных в апреле 2015 года к количеству ипотечных кредитов в апреле 2014 года составляет – 50%, т.е. количество граждан России, которые приобретают жилье в ипотеку, по отношению к предыдущему году сократилось в два раза.

В настоящий момент прослеживается резкое падение заключаемых сделок не только из-за удорожания кредитов, но также из-за проблем, связанных с уверенностью россиян в завтрашнем дне, с значительным понижением уровня жизни, как результата высокого уровня инфляции. Огромной проблемой, как для заемщиков, так и банков стало снижение курса рубля по отношению к ведущим мировым валютам. У российских коммерческих банков сейчас отсутствует возможность получать дешевые кредиты в западных банках, в связи с вводом санкций против России.

Нестабильная экономическая ситуация в российской экономике в 2015 году напрямую влияет на граждан, выступающих заемщиками денежных средств для приобретения жилья. Люди хотят быть уверенными, что они смогут выплачивать кредит в течение длительного периода времени. На сегодняшний день доходы нашего государства и каждого отдельного гражданина обладают высокой степенью изменчивости в условиях кризиса российской экономики. Вследствие чего, предоставление долгосрочных ипотечных займов связано для кредитных организаций с большими рисками, и чтобы обезопасить себя и нивелировать кредитные риски, коммерческие банки вынуждены компенсировать возможные потери высокими процентными ставками по ипотечному кредитованию. Выплату высоких процентов по кредиту не может себе позволить большая часть россиян, которые к тому же защищены только государством и законом «Об ипотеке» [3].

Правительство Российской Федерации определило перспективы развития системы ипотечного кредитования, обозначив их в таких принятых на федеральном уровне документах, как «Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года» и федеральная целевая программа «Жилище» [4].

В России действует целый ряд льготных ипотечных программ для военнослужащих, молодых семей, работников полиции и МВД, молодых специалистов, ученых и учителей. Очевидно, что для населения программы льготного ипотечного кредитования, выступают значительной помощью. Но кредитные организации не заинтересованы в появлении социальных программ, так как такие займы не являются для них выгодными. Банки предоставляют льготные ипотечные кредиты только в том случае, если государство компенсирует финансовые потери от льгот, предоставленных заемщику.

Подводя итоги, можно сказать о том, что в России много проблем, мешающих активному развитию ипотеки. Решение проблем ипотечного кредитования – это комплексная задача, затрагивающая различные сферы экономики, политики, социального, строительного и развитие банковских продуктов. Решить все эти проблемы оперативно не получится, для этого необходимо длительное время.

#### *Список литературы*

1. Коростелёва Т.С. Проблемы и перспективы развития системы ипотечного жилищного кредитования в России. Финансовая аналитика: проблемы и решения. – М.: Финансы и кредит, 2013. – №11. – С. 32–38.
2. Индексы банковских ставок / Frank Research Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.frankrg.com](http://www.frankrg.com)
3. Что мешает развиваться ипотеке в России? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.moezhile.ru](http://www.moezhile.ru)
4. Официальный сайт ОАО «Агентство по ипотечному и жилищному кредитованию» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ahml.ru](http://www.ahml.ru)

*Ступин Андрей Олегович*

студент

*Чухно Карина Павловна*

студентка

*Зайцева Татьяна Владимировна*

канд. экон. наук, доцент

Институт сферы обслуживания  
и предпринимательства (филиал)  
ФГБОУ ВПО «Донской государственный  
технический университет»  
г. Шахты, Ростовская область

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОДЕЛИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ**

***Аннотация:** в данной статье авторы рассматривают развитие ипотечного кредитования, изучаются мировые тенденции, оказывающие влияние на становление российской модели. Большое внимание уделяется проблемам развития одноуровневой модели ипотечного кредитования в России, нивелировать их предложено с помощью решения ряда задач, которые также способны благоприятно повлиять на социальную сторону вопроса.*

***Ключевые слова:** ипотечное кредитование, ипотека, модели ипотечного кредитования.*

Ипотечное кредитование – это долгосрочный кредит, который предоставляется физическому или юридическому лицу кредитной организацией под залог недвижимого имущества. Главная социальная задача, связанная с обеспечением большей части российских граждан доступным жильем, является актуальной проблемой, которую необходимо решать систематически, максимально быстро и при этом важно опираться не только на опыт российских экономистов, но также пользоваться ценным опытом иностранных специалистов в данной области.

Сейчас в мировой практике выделяют две основных модели ипотечного кредитования – модель сберегательного банка и модель ипотечной компании. Модель сберегательного банка основывается на сберегательно-ссудном принципе. Данный принцип подразумевает, что кредитная организация, предоставляя ипотечный кредит, выдвигает заемщику главное условие, согласно которому клиент обязан накопить в течение определенного времени сумму денежных средств в размере не менее 30% от требуемой суммы кредита. По этому принципу работают не только кредитные союзы, но также ссудосберегательные ассоциации и строительные общества. В качестве основных источников предоставления кредитов используются денежные средства, которые поступают от вкладчиков по жилищным накопительным контрактам, от клиентов в виде платежей по ссудам, а также средства, поступающие из бюджетов разных уровней на безвозмездной основе, т.е. дотации [1].

Модель ипотечной компании основывается на ипотечных ценных бумагах. Данная модель может быть одноуровневой и двухуровневой.

Одноуровневая модель ипотечного кредитования подразумевает, что кредитор, оставляя требования по ипотечным кредитам в своём портфеле, является эмитентом собственных ценных бумаг (рис. 1). Двухуровневая модель предполагает то, что кредитор уступает права по ипотечным кредитам другому лицу взамен на получение денежной суммы.



Рис. 1. Одноуровневая модель ипотечного кредитования

Выбор наилучшей модели ипотечного кредитования для российского рынка до сих пор не определен. Формально в России базовой моделью является двухуровневая модель ипотечного жилищного кредитования (рис. 2).

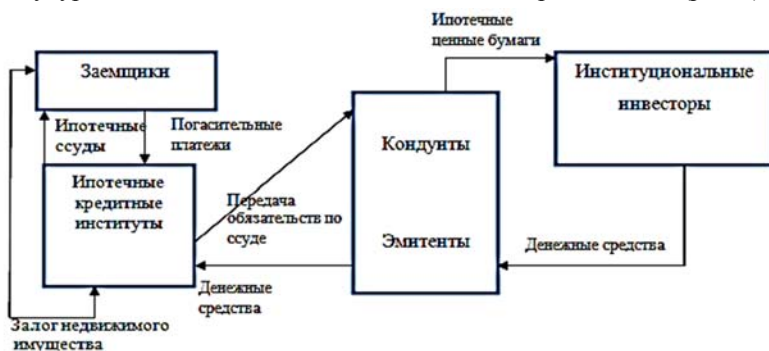


Рис. 2. Двухуровневая модель ипотечного кредитования

Это отражено в Концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования. По мнению Правительства, двухуровневая ипотечная система не подразумевает диктата федерального центра, она способствует осуществлению контроля, выработке рекомендаций, оказанию методической помощи и внедрению единых общепринятых мировых стандартов и технологий. По степени развития систем ипотечного кредитования субъектов Российской Федерации, могут создаваться региональные ипотечные операторы, не контролируемые федеральным центром. Но при этом, появилась возможность и для развития одноуровневой системы ипотечного кредитования в России, связанная с введением закона «Об ипотечных ценных бумагах». В данном законе указано, что банкам предоставляется возможность самостоятельно выпускать закладные. Жилищно-строительные кооперативы в России функционируют на основе немецкой системы контрактных стройсбережений. Проблема неоднозначности на законодательном уровне не позволяет точно установить правила для прогрессивного развития системы ипотечного кредитования в России в условиях современной рыночной экономики [2].

Для решения проблем ипотечного кредитования в России и перспективного развития данного направления, необходимо решить две основополагающие задачи. Первая из них состоит в совершенствовании законодательной и нормативно-правовой базы, обеспечивающей исполнение обязательств обеих сторон при ипотечном кредитовании. Вторая, затрагивает социальную

сторону данного вопроса и предусматривает разработку механизмов социальной защиты заемщиков, как от неправомερных действий банков-кредиторов, так и для их социальной адаптации при процедуре выселения в случае невозможности погашения взятого ранее ипотечного кредита [3].

Поочередное решение данных задач, позволит нивелировать основные проблемы ипотечного кредитования в России, а как следствие ипотечное кредитование может внести значительный вклад в развитие экономики страны и повысить уровень жизни населения, решив ряд социальных проблем.

**Список литературы**

1. Буряков Г.А., Зайцева Т.В., Райтаровская В.А. Банковский сервис и его влияние на результаты работы кредитной организации: Монография. – Шахты: ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2010. – 230 с.

2. Шилкина Д.Д., Зайцева Т.В., Чумакова О.В. Современные подходы к анализу эффективности российских банков. Образование и наука в современных условиях. – Чебоксары: Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс», 2015. – С. 336–338.

3. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития / В.В. Баклакова, В.П. Беклемешев, А.Н. Бирюков [и др.]; под общей ред. проф. Ю.В. Ветраковой. – Книга 34. – М.: Наука: информ; Воронеж: ВГПУ, 2014. – 307 с.

**Таранова Марина Алексеевна**

магистрант

**Романова Татьяна Федоровна**

д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой

ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный

экономический университет (РИНХ)»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

## **ФИНАНСИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ**

**Аннотация:** *статья посвящена актуальным вопросам финансового обеспечения деятельности государственных (муниципальных) учреждений социальной сферы, поскольку новации в этой области затрагивают интересы значительной части населения страны. Практическая реализация положений Федерального закона от 08.05.2010 №83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» привела к существенным изменениям способов и форм финансирования данных учреждений. В статье рассмотрены отличительные особенности современного процесса финансового обеспечения деятельности различных типов учреждений социальной сферы, выделены некоторые спорные вопросы методологии расчета нормативных затрат и оценки качества предоставляемых услуг, затронуты проблемы оптимального соотношения источников финансовых ресурсов организации.*

**Ключевые слова:** *государственное (муниципальное) задание, субсидии, нормативные затраты, сметное финансирование, показатели качества услуг.*

В настоящее время в бюджетной сфере РФ продолжается масштабное реформирование, нацеленное на повышение эффективности ее функционирования. Федеральным законом от 08.05.2010 №83-ФЗ «О внесении изменений

в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (далее – Закон №83-ФЗ) предусмотрена реорганизация в течение ближайших двух лет бюджетной сферы страны [5].

С момента принятия данного закона прошло уже достаточно времени, однако процесс перевода на новый порядок финансирования еще окончательно не завершён, что связано, в том числе, с отраслевыми особенностями учреждений социальной сферы и спецификой происходящих в них изменений. Совершенствование порядка финансового обеспечения деятельности таких учреждений реализуется в рамках общей бюджетной реформы, основными приоритетами которой в этой области являются:

- 1) повышение эффективности бюджетных расходов;
- 2) переход от управления затратами к управлению результатами деятельности учреждений, финансируемых из бюджета;
- 3) переход от финансирования текущего содержания учреждений к финансированию заданий учредителя, включающего критерии оценки качества предоставляемых услуг.

Необходимо отметить, что основным нововведением закона №83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» стало деление государственных (муниципальных) учреждений на три различных типа – автономные, бюджетные и казенные, отличающихся степенью свободы в своей деятельности и степенью контроля со стороны учредителя за осуществлением и результатами этой деятельности.

Особенности хозяйствования и финансового обеспечения деятельности этих трех типов учреждений социальной сферы обусловлены законодательно регламентированными различиями их функционирования. В самом общем виде основные отличительные характеристики, в зависимости от определенного критерия, можно представить в следующем виде:

- 1) порядок финансового обеспечения деятельности. Казенные учреждения финансируются на основании бюджетной сметы, бюджетные и автономные – посредством предоставления субсидий, обеспечивающих выполнение государственного (муниципального) задания;
- 2) учет иных доходов (полученных не из бюджета) в процессе бюджетного финансирования влияет на его объем только для казенных учреждений, для бюджетных и автономных размер субсидий на выполнение государственного (муниципального) задания не зависит от иных доходов;
- 3) ответственность собственника: для казенных учреждений субсидиарную ответственность по обязательствам учреждения несет собственник его имущества; в отношении бюджетных и автономных – собственник не несет подобной ответственности по обязательствам учреждения;
- 4) возможность учреждать другие юридические лица (участие в складочном капитале) для казенных учреждений отсутствует, бюджетным и автономным при определенных условиях такая возможность предоставляется;
- 5) возможность взятия кредита для казенных и бюджетных учреждений отсутствует, для автономных подобная возможность существует;
- 6) казенные учреждения в соответствии с Бюджетным кодексом РФ наделены статусом бюджетополучателя, бюджетные и автономные такого статуса лишены.

Деятельность казенных учреждений связана с обеспечением выполнения государственных (муниципальных) функций, то есть оказание ими услуг (выполнение работ) в соответствии с формулировкой, данной в аб-

заце втором ст. 69.1 БК РФ [1], является неотъемлемой частью их деятельности по выполнению функций государства. Рассчитать выполнение функции затруднительно, в силу чего объектом финансирования является само учреждение (даже при наличии для него государственного (муниципального) задания, что законодательно не запрещено) согласно утвержденной бюджетной смете (ст. 221 БК РФ) [1].

Источники формирования финансовых ресурсов в государственных (муниципальных) учреждениях социальной сферы достаточно однотипны, хотя и имеют свою специфику, обусловленную отраслевыми особенностями деятельности учреждений (наука, культура, образование, здравоохранение), применяемыми схемами финансирования и типом самого учреждения (финансирование через субсидии, сметное финансирование).

Безусловно, особое значение в финансировании деятельности учреждений играют средства бюджетов, поскольку без бюджетного финансирования такие сферы как наука, культура, образование, здравоохранение не смогут развиваться достаточно эффективно.

Как отмечалось выше, ведущая роль в бюджетном финансировании принадлежит субсидиям на выполнение государственного (муниципального) задания, рассчитываемой на основе нормативов финансового обеспечения государственной (муниципальной) услуги. Кроме того, государственным и муниципальным учреждениям могут предоставляться субсидии на иные цели (новое строительство и реконструкция; капитальный ремонт; разовые закупки оборудования; реализация национальных проектов; иные расходы разового характера).

Вместе с тем вопрос об оценке качества услуг, предоставляемых государственными (муниципальными) учреждениями социальной сферы, до сих пор остается дискуссионным. Это относится как к самим показателям, так и к методологическим подходам их формирования.

Так, для некоторых учреждений культуры в качестве показателей, характеризующих качество предоставляемых услуг, устанавливаются показатели динамики и структуры обращений; динамики количества посещений учреждения либо динамики количества посещений сайта учреждения по сравнению с аналогичным отчетным периодом предыдущего года. Еще одним примером могут служить показатели среднего и проходного балла по итогам зачисления студентов; удельного веса численности выпускников, трудоустроившихся после окончания обучения, устанавливаемые для учреждений высшего профессионального образования.

Совершенно очевидно, что приведенные показатели скорее являются количественными величинами, а, как известно, количество не всегда характеризуется требуемым качеством. Кроме того, такие показатели как средний или проходной балл по итогам зачисления, вряд ли вообще можно отнести к параметрам, характеризующими качество услуг того учебного заведения, куда студенты только приходят для дальнейшего обучения.

Не менее значимым источником ресурсов являются доходы от предпринимательской деятельности, осуществляемой в виде предоставления потребителям платных услуг. Для всех трех типов учреждений законодательно предоставлено право вести эту деятельность, если данное право зафиксировано в их уставных документах.

Однако сразу стоит отметить, что в отличие от бюджетных и автономных, для которых подобные ресурсы являются необходимыми с точки зрения эффективного функционирования и возможности выживания в рыночных условиях, доходы казенных учреждений от оказания платных



услуг полностью поступают в соответствующий бюджет. В результате последние лишаются какого-либо стимула для ведения подобной деятельности.

Вопрос самостоятельного зарабатывания средств для большинства государственных (муниципальных) учреждений социальной сферы является крайне актуальным в сегодняшней непростой экономической ситуации. Тем более что Минфин России в письме от 29 января 2015 г. №02-01-09/3427 указывает: «в условиях сложившейся экономической ситуации по отдельным направлениям расходов федерального бюджета лимиты бюджетных обязательств доведены до главных распорядителей средств федерального бюджета на 2015 год в размере 90% от объема бюджетных ассигнований, предусмотренных Законом от 1 декабря 2014 г. №384-ФЗ

«О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов», вместе с тем предостерегая от наращивания социальных расходов выше реальных возможностей бюджета.

Однако постоянное желание заработать как можно больше, увеличивая объемы предоставляемых платных услуг, в том числе и в силу определенных объективных обстоятельств, может сделать получение прибыли систематической целевой установкой. В этом случае вполне закономерно возникнет вопрос о правомерности существования учреждения в форме некоммерческой организации и, соответственно, об истинной цели ее деятельности.

Таким образом, исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод о необходимости постоянного мониторинга и дальнейшего совершенствования процесса финансового обеспечения деятельности государственных и муниципальных учреждений социальной сферы в рамках проведения разумной и взвешенной государственной политики в этой области.

#### *Список литературы*

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 31 июля 1998 г. №145-ФЗ // Консультант Плюс: правовая поисковая система.
2. Кириллова С.А. О комплексной оценке уровня качества бюджетных услуг / С.А. Кириллова, О.Г. Кантор, Ю.А. Кузнецова.
3. Комплексные рекомендации органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органам местного самоуправления по реализации Федерального закона от 8 мая 2010 г. №83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».
4. О внесении изменений в отдельные законодательные акты российской федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений: федеральный закон от 8 мая 2010 №83-ФЗ // Консультант Плюс: информ. правовая поисковая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.07.2015).
5. Ястребова О.К. Развитие нормативного бюджетного финансирования высшего образования / О.К. Ястребова // Финансовый журнал. – 2015. – №1.

*Тургиев Заурбек Олегович*

студент

*Хацкевич Ирина Эрнестовна*

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Северо-Кавказский горно-металлургический институт  
(государственный технологический университет)»  
г. Владикавказ, Республика Северная Осетия – Алания

## **ОСОБЕННОСТИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ. ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ**

***Аннотация:** в статье рассматривается общая характеристика управления денежными потоками. Рассматриваются правила потребления инвестиций, понятия «доходы» и «расходы» и управление ими.*

***Ключевые слова:** финансовые цели, натуральные доходы, расходы, НДС, финансовая грамотность.*

Для того, чтобы человек смог добиться успеха в финансовом плане, ему необходимо поставить перед собой определенные цели, постоянно рассматривать их и повышать эффективность их достижения. Управление денежными потоками является тем инструментом, при помощи которого можно достигать желаемых результатов.

Финансовые цели – это то, с чего устремленный человек начинает и завершает свой день и для чего он работает. Финансовые цели ложатся в основу личного финансового планирования, они мотивируют к развитию и освоению инвестиционных инструментов, побуждают человека в кратчайшие сроки изменить жизнь к лучшему.

Именно финансовая программа позволяет управлять доходами и расходами, составлять положительный баланс и составить бюджет на будущее.

Финансовые цели могут быть разными, например, повысить свой ежемесячный доход до 300 тысяч рублей, перейти на получение пассивного дохода, научиться играть на бирже, погасить кредит досрочно и т.д. Для этого необходимо разобраться в понятиях: расходы, доходы и каким образом они отличаются друг от друга.

Итак, любые персональные доходы состоят из натурального дохода, стоимостного дохода.

Натуральные доходы – это продукция, которая возникает в процессе земледелия, животного хозяйства, птицеводства и т.д. с целью собственного потребления. То есть, это все то, что человек может вырастить, например, в собственном саду (картофель, кукуруза, фрукты и др.). Данный доход не включается в совокупный доход, который декларируется перед налоговыми органами, то есть, если человек выращивает кукурузу с целью продать его и получить доход, то он обязан заплатить налог государству, если же данный продукт выращивается в целях личного потребления, то налог не взимается.

Итак, можно сделать вывод о том, что физические лица обязаны платить налог с полученной прибыли.

Кроме доходов рассматривается понятие расходов.

Расходы – форма реализации населением денежных доходов, направление их на покупку товаров, оплату услуг, уплату налогов и сборов.

Расходы формируют обязательные платежи (налоги на доходы физических лиц, налог на имущество, транспортный налог и т.д.)

К расходам также относится НДС (налог на добавленную стоимость) – это косвенный налог, в которую включаются расходы индивида. Физическим лицом НДС оплачивается косвенно, т.е. «незаметно», это те налоги,

которые оплачиваются косвенно, индивид не ощущает их в своих расходах. НДС включается в стоимость тех товаров, которые приобретаются в магазине, т.е. НДС включен в стоимость готовой продукции.

Каждый человек, который хочет реализовать и достигать поставленные финансовые цели, должен быть финансово грамотным, серьезно управлять своими расходами и доходами, т.к. доходы могут быть ограниченными, а расходы можно тратить до бесконечности (т.е. это кредиты и займы, предоставляемые кредитными и не кредитными организациями.).

Существует следующая классификация расходов.



Рис. 1

Финансовая грамотность – совокупность знаний о финансовых рынках, особенностях их функционирования и регулирования, профессиональных участников и предлагаемых ими финансовых инструментах, продуктах и услугах, умение их использовать с полным осознанием последствий своих действий и готовностью принять на себя ответственность за принимаемые решения.

Для наглядности представим, что Иван спланировал свой бюджет в месяц в пропорциях:

1. Оплата образования – 10%.
2. Стабилизационный резерв – 10%.
3. Сбережения – 10%.
4. Платежи в благотворительный фонд – 10%.
5. Повседневные расходы – 60%.

На основании данного плана бюджета можно сделать вывод о том, что Иван тратит основную часть своих доходов на повседневные расходы. Главная рекомендация при расходе денежных средств такова, что часть расходов необходимо минимизировать и управлять переменной частью расходов. Т.к. в случае потери источника дохода, Ивану бы пришлось снизить свой уровень жизни (качество жизни), но, если бы Иван управлял переменной частью расходов и наращивал капитал, то в момент потери

источника дохода у него бы была возможность остаться на прежнем положительном уровне качества жизни.

Итак, управляя расходами необходимо сводить к минимуму постоянную часть расходов и управлять переменной частью (зарабатывать, инвестировать и наращивать капитал).

Существуют различные способы управления денежными потоками (доходами и расходами):

1. Покупка валюты.
2. Размещение денежных средств на депозит.
3. Накопительные страховые программы.

Несмотря на выше перечисленные методы управления денежными потоками их не стоит относить к инвестиционным вложениям, такие, как: покупка недвижимости, приобретение драгоценных металлов, приобретение различных акций (ПИФы).

Практическая потребность в исследовании денежных потоков определяют актуальность дальнейшей разработки теоретических и методологических вопросов анализа денежных потоков и управления ими не только предприятий, но и других домохозяйств. При этом наиболее важными и сложными этапами в ходе организации управления денежными потоками являются оптимизация и прогнозирование поступлений.

#### *Список литературы*

1. Финансы: Учебник / Под ред. В.Г. Князева, В.А. Слепова; РЭА им. Г.В. Плеханова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2012. – С. 22.
2. Банк: От клиента до президента / Под ред. Н.М. Розанова. – 2-е изд. – М.: Вита-Пресс, 2008. – 96 с.
3. Овсийчук М.Ф. Управление активами и методика финансирования // Аудитор. – 2006. – №4. – С. 34–38.
4. Титаева А.В. Анализ финансового состояния предприятия.
5. Панюкова И.В. Управление денежными потоками.

**Хижнякова Юлия Викторовна**  
студентка

**Чакрян Андрей Акович**  
магистрант

**Собченко Наталья Владимировна**  
канд. экон. наук, старший преподаватель

ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный  
аграрный университет»  
г. Ставрополь, Ставропольский край

## **КОНТРОЛЬ ОРГАНОВ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ ЗА ПРАВИЛЬНОСТЬЮ ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ НАЛОГОВ С ЮРИДИЧЕСКИХ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

***Аннотация:** в данной статье рассматривается значимость финансового контроля для бюджета государства. Описывается также тесная взаимосвязь между финансовым и налоговым контролем. Предложены меры для повышения эффективности налогового контроля.*

***Ключевые слова:** налоги, финансовый контроль, налоговый контроль, бюджет.*

Контроль органов налоговой службы за правильностью исчисления и уплаты налогов с юридических и физических лиц.

Стабильное пополнение финансов, предусмотренных бюджетами мероприятий требует регулярного пополнения финансовых ресурсов не

только на федеральном, но и на местном уровнях. Это достигается за счет уплаты юридическими и физическими лицами налогов и иных обязательных платежей. В соответствии с действующими налоговым законодательством и другими нормативно-правовыми актами налогоплательщики обязаны уплачивать указанные платежи в определенные сроки.

На сегодняшний день осуществление прочной финансовой основы создания государства и общества в целом, успешное осуществление реформ в сфере налогообложения, своевременное и полное формирование бюджетов всех уровней невозможно без создания системы эффективного налогового контроля, призванного обеспечить финансовые интересы государства при одновременном соблюдении прав юридических и физических лиц. Поэтому вопросы, которые связаны с изучением организации налогового контроля в нашей стране, анализом эффективности работы контролирующих налоговых органов, а также определением путей улучшения налогового контроля являются особо важными [1].

Финансовый контроль является составной частью, или специальной отраслью, осуществляемого в стране контроля. Наличие финансового контроля обусловлено тем, что финансам, как экономической категории, присущи не только распределительная функция, но и контрольная.

Значение финансового контроля заключается в том, что при его проведении проверяются, во-первых, соблюдение установленного порядка в процессе финансовой деятельности государственными и общественными органами, предприятиями, учреждениями, во-вторых, экономическая обоснованность и эффективность осуществляемых действий, соответствие их задачам государства [3].

Налоговый контроль является видом государственного финансового контроля. Финансовый контроль можно представить в виде двух больших сфер деятельности – государственного (муниципального) и негосударственного финансового контроля.

Понятие «налоговый контроль» является одной из важнейших категорий налогового права, определяющей основу государственного управления в сфере налогообложения. Именно в рамках налогового контроля непосредственно реализуются государственные интересы в области государственных финансов, бюджета и налогов.

В соответствии с п. 1 ст. 82 НК РФ:

«Налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю над соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном настоящим Кодексом».

Налоговый контроль, обладая общими признаками государственного контроля, имеет также специфические черты, которые отражают его сущности и отличают от иных видов государственного контроля. Данные специфические признаки и получили отражение в понятии налогового контроля, закрепленном в п. 1 ст. 82 НК РФ. Среди таких признаков необходимо назвать следующие:

1. Налоговый контроль – это деятельность государственных органов, т.е. система организационных мероприятий, объединенных особыми целями, задачами и методами осуществления.

Фактическая деятельность по осуществлению налогового контроля реально воплощается в трех самостоятельных стадиях его осуществления:

- а) сбор информации о проверяемом субъекте;
- б) оценка собранной информации (главным образом, в акте налоговой проверки);
- в) реагирование на оцененную информацию (путем вынесения соответствующего решения).

2. Налоговый контроль осуществляется специально уполномоченными на то государственными органами – налоговыми органами.

3. Налоговый контроль представляет собой контроль над деятельностью налогоплательщиков, налоговых агентов, плательщиков сборов, а также иных субъектов, на которых в соответствии с НК РФ возложены обязанности в сфере налоговых отношений. Положение п. 1 ст. 82 НК РФ ориентирует на то, что налоговый контроль осуществляется только за деятельностью налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сборов. Однако, в действительности круг подконтрольных субъектов, деятельность которых проверяется в рамках налогового контроля, шире [2].

Контрольная деятельность налоговых органов в сфере налогообложения касается не только налогоплательщиков, обязанных точно и своевременно исполнять налоговые обязательства, но и всех других лиц, участвующих в сложных и многообразных операциях по организации и осуществлению налогообложения (налоговых агентов, банков, приемщиков налоговых платежей и т.д.), а также собственных органов.

Одной из форм налогового контроля является полнота и своевременность собираемости основных налогов в бюджет государства и бюджеты субъектов РФ.

Одним из примеров данного вида контроля является таблица, отражающая суммарный объем налоговых платежей по налогу на имущество физических лиц [1].

По налогу на имущество с физических лиц (таблица 1) с каждым годом количество налогоплательщиков становится больше: по сравнению с 2013 годом количество налогоплательщиков увеличилось на 114%.

Таблица 1  
Налог на имущество с физических лиц  
и динамика его поступления

Показатели	2012	2013	2014	Абсолютные показатели (+/-)		Относительные показатели, %	
				2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2013	2014/ 2013
Сумма налога, предъявленная к уплате (тыс. руб.)	14922	17440	19923	2518	2483	116	114
Количество налогоплательщиков, которым исчислен налог (чел.)	88811	132059	15584	43248	23525	148	117
Сумма налоговых льгот (тыс. руб.)	11424	14935	18855	3511	3920	130	126

Вместе с увеличением числа налогоплательщиков по данному налогу выросла и сумма льгот. Так, в 2013 году рост льготной суммы составил 130% по сравнению с 2012 годом, а в 2014 году сумма льгот выросла на 126% по сравнению с 2013 годом. Увеличение льгот по местным налогам свидетельствует о том, что по данным налогам НК РФ предусматривает довольно широкий перечень льгот.

Обобщая вышеуказанные данные можно сказать, что налоговая система в интересах государственного бюджета успешно функционирует, о чём свидетельствует увеличение налоговых поступлений. Тем не менее, не стоит забывать о повышении уровня инфляции и как следствие – увеличение денежной массы во всех сферах экономики. В интересах достоверного хронологического анализа, вышеприведённые показатели

должны быть скорректированы таким образом, чтобы исключить влияние фактора инфляции на сравнительные данные отчётных периодов [4].

Эффективность налогового контроля необходимо и дальше совершенствовать, ведь каждый год, приносит налоговой системе дополнительные виды налогов. Кроме того, низкий уровень налоговой культуры значительно снижает эффективность налоговых проверок, поэтому необходимо разработать некоторые рекомендации в целях совершенствования налогового контроля в Российской Федерации.

Мы считаем, что в целях совершенствования налогового контроля и администрирования налоговые органы в обязательном порядке должны усилить работу аналитической составляющей своей деятельности. Именно аналитика позволяет стимулировать налогоплательщика к добровольному исполнению своих налоговых обязанностей.

**Список литературы:**

1. Астахов В.П. Налоговый контроль: вопросы теории / В.П. Астахов. – М.: Март, 2012. – 432 с.
2. Бродский Г.М. Право и экономика налогообложения. – СПб.: Изд-во СПб. университета, 2014. – 404 с.
3. Кулешова Л.В. Роль специальных налоговых режимов в формировании бюджета РФ / Финансово-экономические проблемы развития региона и учетно-аналитические аспекты функционирования предпринимательских структур. Сборник научных трудов по материалам Ежегодной 77-й научно-практической конференции ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет», «Аграрная наука – Северо-Кавказскому федеральному округу». – 2013. – С. 256–261.
4. Лапина Е.Н. Планирование выездных налоговых проверок / Экономика и социум. – 2015. – №1–3 (14). – С. 905–909.
5. Новодворский В.Я. Проблемы правового регулирования государственного финансового контроля / В.Я. Новодворский, Л.В. Пономарева. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2013. – 289 с.
6. Складов И.Ю. Организация налогового планирования на предприятии / Экономика регионов России: анализ современного состояния и перспективы развития. Сборник научных трудов по материалам ежегодной 68-й научно-практической конференции. – 2004. – С. 166–171.
7. Официальный сайт ФНС России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/m26/>

**Яковлев Роман Олегович**  
студент

**Ильина Елена Андреевна**  
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный аграрный университет им. А.А. Ежевского»  
г. Иркутск, Иркутская область

## **ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Аннотация:** в данной статье рассмотрено понятие «финансовая устойчивость предприятия», определены и разъяснены ключевые этапы анализа финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятия.*

***Ключевые слова:** финансовая устойчивость, платёжеспособность, ликвидность, внешние источники финансирования.*

В условиях кризиса владельцам и руководителям предприятий требуется умение максимально возможно оптимизировать использование имеющихся ресурсов. Одним из способов выявления конкретного вектора

направления усилий является анализ финансовой устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость – широкое понятие, с которым различные авторы отождествляют платёжеспособность, финансовую независимость, прибыльность, ликвидность. Обобщая совокупность трактовок данного термина, можно сказать, что финансовая устойчивость – состояние, распределение и использование финансовых ресурсов, обеспечивающее развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платёжеспособности в условиях допустимого риска.

Финансово-устойчивым является хозяйствующий субъект, который за счёт собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам [10, с. 1].

На Рисунке 1 представлены этапы анализа финансовой устойчивости.



Рис. 1. Этапы анализа финансовой устойчивости

Определение общей финансовой устойчивости (I этап) предполагает анализ значений и динамики изменения относительных показателей уровня финансовой устойчивости.

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Среди показателей, выражающих способность предприятия погасить свои долгосрочные обязательства, выделяют коэффициент финансовой независимости (активы, покрываемые за счёт собственного капитала), коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент финансовой напряжённости (доля заёмных средств в валюте баланса), коэффициент манёвренности (способность предприятия пополнять оборотные средства за счёт собственных источников), коэффициент реальной стоимости имущества и др.

Помимо анализа вышеперечисленных показателей, на данном этапе необходимо рассмотреть возможности организации для погашения своих текущих обязательств, среди которых общий показатель платёжеспособности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент «критической оценки» и коэффициент текущей ликвидности [4, с. 102].

Определение суммы собственных оборотных средств и факторов влияния (II этап) предполагает анализ абсолютных показателей, которые позволяют определить, какие источники средств и в каком объеме используются для покрытия запасов. Среди них можно выделить показатель наличия собственных оборотных средств, показатель наличия собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов и затрат, а также показатель общей величины основных источников формирования запасов и затрат.

Оценка финансовой устойчивости (III этап) предполагает анализ значений и динамики изменения нормативных показателей финансовой устойчивости и платёжеспособности. На данном этапе нормативным по-



казателям, в соответствии со значением и динамикой изменения, присваивается одна из классификационных оценок, представленных на рисунке 2 [4, с. 132–133].

<p><b><u>I.1 – Отлично</u></b></p> <p>Показатели в рекомендуемом диапазоне и в динамике двигаются положительно от гтрании.</p>	<p><b><u>I.2 – Отлично или хорошо</u></b></p> <p>Показатели в рекомендуемом диапазоне и в динамике показывают устойчивость.</p>	<p><b><u>I.3 – Хорошо</u></b></p> <p>Показатели в рекомендуемом диапазоне, но в динамике показывают ухудшение.</p>
<p><b><u>II.1 – Хорошо или удовлетворительно</u></b></p> <p>Показатели вне рекомендуемого диапазона, но в динамике наблюдается улучшение.</p>	<p><b><u>II.2 – Удовлетворительно или неудовлетворительно</u></b></p> <p>Показатели вне рекомендуемого диапазона и в динамике показывают устойчивость.</p>	<p><b><u>II.3 – Неудовлетворительно</u></b></p> <p>Показатели вне рекомендуемого диапазона и в динамике показывают ухудшение.</p>

Рис. 2. Оценка нормативных показателей финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятия

Кроме оценки нормативных показателей и выявления проблемных зон, анализ финансовой устойчивости предполагает определение типа финансовой устойчивости предприятия (IV этап), для чего используют показатели обеспеченности запасов источниками формирования, рассчитанных на основе показателей наличия источников формирования запасов. Классификация и разъяснение существующих типов финансовой устойчивости представлена на рисунке 3 [4, с. 130].

<p><b><u>Абсолютная независимость</u></b></p> <p>Все запасы покрываются собственными оборотными средствами.</p>	<p><b><u>Нормальная независимость</u></b></p> <p>Предприятие успешно использует как собственные, так и привлечённые источники финансирования.</p>
<p><b><u>Неустойчивое состояние</u></b></p> <p>Соприжено с нарушением платёжеспособности, когда предприятию для покрытия части запасов вынуждено привлекать дополнительные источники.</p>	<p><b><u>Кризисное состояние</u></b></p> <p>Предприятие находится на грани банкротства. В такой ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность меньше суммарной стоимости запасов.</p>

Рис. 3. Типы финансовой устойчивости

По типу и изменению финансовой устойчивости можно судить о надёжности предприятия с точки зрения платёжеспособности. Высокая финансовая зависимость способна привести к потере платёжеспособности предприятия, поэтому оценка финансовой устойчивости – важная составляющая финансового анализа [10, с. 2].

Проанализировав всю совокупность показателей, определив связи и результаты, можно судить об уровне финансовой устойчивости предприятия и, соответственно, на основе сделанных выводов, искать пути совершенствования текущей и долгосрочной деятельности предприятия, а также определить векторы направления усилий собственников или руководителей предприятий.

*Список литературы*

1. Анализ финансовой устойчивости предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [bibliofond.ru/detail.aspx?id=734032](http://bibliofond.ru/detail.aspx?id=734032)
2. Бухгалтерская отчётность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [mvf.klerk.ru/flotchet/index.htm](http://mvf.klerk.ru/flotchet/index.htm)
3. Бухгалтерский учет, налогообложение, аудит в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.audit-it.ru/finanaliz/terms/liquidity](http://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/liquidity)
4. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчётности. – М.: Дело и Сервис, 2004. – 336 с.
5. Ильина Е.А. Подход к управлению финансовым потенциалом предприятия // Вестник НГЭУ. – 2015. – № 1. – С. 71–77.
6. Ильина Е.А. Факторы, влияющие на уровень инвестиционной привлекательности предприятий // Вестник НГЭУ. – 2013. – № 1. – С. 105–111.
7. Лобачёва Т.И. Эффективность сельскохозяйственного производства. – М.: ФГБОУ ВПО МГАВМиБ. – 2012. – 25 с.
8. Нечаев А.С. Формирование экономического механизма самофинансирования инвестиций хозяйствующих субъектов // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2008. – №XIII. – С. 133–144.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2009. – 536 с.
10. Павленков М.Н. Инструменты оценки финансовой устойчивости // Управляем предприятием [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [technomag.bmstu.ru/data/2014/04/14/1235010382/literat.pdf](http://technomag.bmstu.ru/data/2014/04/14/1235010382/literat.pdf)
11. Финансовый анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [1fin.ru](http://1fin.ru)
12. Финансовый анализ и менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [finance-place.ru](http://finance-place.ru)

# БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА

*Агапова Дарья Олеговна*

студентка

*Стрекалова Светлана Александровна*

доцент, преподаватель

ФГБОУ ВПО «Сибирский государственный

индустриальный университет»

г. Новокузнецк, Кемеровская область

## СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

**Аннотация:** в данной статье рассмотрен уровень жизни населения. В работе представлены статистические данные о том, какое место занимает Российская Федерация в мире по различным показателям, таким как уровень жизни, экономические показатели, свобода предпринимательства и другие. В заключении статьи сделан вывод о том, почему же Россия заметно снижает свои позиции.

**Ключевые слова:** экономические показатели, статистика, уровень жизни населения.

Изучение жизненного уровня населения занимает большое место в отечественной и в зарубежной статистике. Поэтому для получения подробных сведений о материальном и культурном уровне жизни населения статистика приводит в широких масштабах обследования его бюджетов.

Уровень благосостояния или другими словами – уровень жизни, представляет собой определенную степень удовлетворения духовных и финансовых нужд населения страны той массой товаров и услуг, которые используются в конкретный период времени. Обычно за базовые показатели принимают объем реальных доходов на человека, и его соотношение к потребительской корзине товаров и услуг.

Качество жизни также рассматривается исходя из нематериальных показателей, таких как, например, анализ состояния здоровья населения и состояния экологии страны, психологический комфорт и т.д.

Данный показатель представляет собой удовлетворённость людей, живущих в той или иной стране, или в отдельно взятых регионах, в материальных и духовных потребностях в некоторый отдельно взятый промежуток времени. Обычно, за временную единицу берётся год.

Уровень жизни рассчитывается на основании доходов на душу населения, реально имевших место, и объёме потреблённых товаров и услуг. При всем этом порой случается так, что уровень жизни соответствует уровню благосостояния. Поскольку, уровень благосостояния – это единица наиболее широкая, то при её расчёте постоянно учитываются ещё и духовные и материальные блага.

Что касается показателей для уровня жизни, то их перечень выведен и утверждён Организацией Объединённых Наций(ООН):

- рождаемость, смертность и продолжительность жизни;
- санитарно-гигиеническая обстановка;
- количество потребляемого продовольствия;
- жилищные условия;
- баланс доходов и расходов;
- цены для потребителей;
- состояние транспортной инфраструктуры;

- рекреационная система;
- права и свободы людей;
- уровень социального обеспечения;
- качество образования и культуры;
- уровень занятости, условия труда.

Наверное, более важными пунктами являются: доход на душу населения и продолжительность жизни. По этому параметру эксперты проводят анализ уровней жизни разных слоёв населения. В России в этот критерий входят минимальный бюджет потребителя и бюджет прожиточного минимума.

В 2014 году, по данным статистики Россия в мировом списке занимает 61 место из 142 стран, расположившись между Шри-Ланкой и, внимание, Вьетнамом. А в 2015 году согласно составленному рейтингу, по уровню жизни Россия находится уже на 91 месте среди 142 стран мира, между Гватемалой и Лаосом. По экономическим показателям Россия находится на 95 месте, свободе предпринимательства – 88 месте, по уровню коррупции и эффективность управления страной – 99 место, уровню безопасности на 92 месте, по качеству образования на 35 месте, и уровне свободы граждан – на 89 месте среди стран мира. Тройку лидеров занимает Норвегия, Швейцария и Канада.

Для увеличения уровня жизни населения необходимо обратить внимание на то что в нашей стране довольно велик уровень дифференциации доходов, и за чертой бедности, увы, всё ещё живет еще 13% россиян, это приблизительно 18 млн человек. Да, число жителей нашей планеты, живущих за чертой бедности устойчиво сокращается в последнее время, хотя все-таки данный уровень живущих за чертой бедности еще очень высок. В десяти ареалах доля малоимущих более чем в 1,5 раза больше, нежели в общем в РФ, ну а в некоторых субъектах и в 2 раза.

Кроме того, стоит затронуть актуальную тему – жилье. Чтобы обеспечить квартирами в течение ближайших 8 лет 60% семей, правительство обязано решить и одну из самых основных в данной системе отсчета проблем – выделение земли. Самые крупные собственники земли среди федеральных структур – это Министерство обороны, Министерство сельского хозяйства, РЖД, Российская Академия наук. 95% принадлежащих им территорий, к сожалению, не применяются.

Именно из-за этих и других менее важных критериев (показателей), за год Россия спустилась на 34 пункта с 61 места до 95.

*Дятлова Ангелина Федоровна*  
канд. экон. наук, доцент, преподаватель  
*Тоирова Самира Шухратовна*  
студентка

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный  
аграрный университет»  
г. Санкт-Петербург

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

*Аннотация:* авторы данной статьи отмечают, что прибыль – главный показатель выбора инвестиционных проектов и программ оптимизации текущих затрат, расходов, финансовых вложений.

*Ключевые слова:* прибыль, выручка, затраты, финансовый результат.

Для того чтобы обеспечить эффективную деятельность фирмы, необходимо очень ответственно относиться к принятию управленческих ре-

шений. Очень важным показателем оценки эффективности является «прибыль» – это общий доход от деятельности компании или предприятия за вычетом совокупных издержек.

В России считается обычно, что эффективность ведения бизнеса обусловлено, в первую очередь, «прибылью». Она показывает оперативные цели, на этот показатель в большей степени обращают внимание управляющие.

«Прибыль» представляет собой основу развития фирмы. Эффективность деятельности предприятий определяется в добившихся финансовых результатах. Получение максимум прибыли является обязательным условием работы и развития предприятия. «Прибыль» – главный источник обеспечения экономического и социального развития. Это главный показатель выбора инвестиционных проектов и программ оптимизации текущих затрат, расходов, финансовых вложений.

Процесс управления прибылью зависит от: использования всего многообразия факторов и их последствий. Правильное и точное определение резервов прироста прибыли необходимо для ее дальнейшего планирования на следующий период. При составлении прогнозов суммы прибыли, организации могут эффективно разрабатывать инвестиционную политику, а также расходы на различного рода социальных мероприятий и материального поощрения своих работников. Резервы роста прибыли вполне могут оказать достаточно серьезное влияние на развитие рыночных отношений, предотвращение кризисных явлений в экономике.

Валовая прибыль исчисляется по формуле:

$$ВП = В - С,$$

где: ВП – валовая прибыль, руб.;

В – выручка от реализации, руб.;

С – себестоимость, руб.

Например: Фирма «Пенелопа» имеет выручку от реализации 50 условных единиц. Себестоимость каждой изготовленной вещи равна 1 условная единица, всего изготовили 30 шт.:  $ВП = 50 - (1 \cdot 30)$ ,  $ВП = 20$ , итого мы получаем валовую прибыль 20 условных единиц.

Может быть и такой вариант:  $В = 50$  у.е.,  $С = 90$  у.е.:  $ВП = 50 - (3 \cdot 30)$ ,  $ВП = -40$ , итого мы получаем убыток равный 40 условных единиц.

Все эти факторы находятся в тесной связи и тесном взаимодействии. «Прямое» влияние на величину себестоимости продукции и прибыли связано с тем, насколько рационально и эффективно (экономично) расходуют материальные ресурсы, ведь доля материальных затрат в составе себестоимости составляет от 60 до 90%.

От значения «себестоимости» зависит финансовый результат, который представляет собой либо прибыль, либо убыток. Состав затрат, которые включают в «себестоимость» продукции, определяется государственным стандартом (Положением о составе затрат), а способы калькулирования – самими организациями.

Уменьшение «себестоимости» является очень важным для развития данного предприятия, основой измерения доходов и расходов. Под «себестоимостью продукции, работ и услуг» понимают затраты всех видов ресурсов, которые выражены в денежной форме.

Для того чтобы выделить основные направления нахождения резерва прироста прибыли, надо рассмотреть факторы, которые влияют на ее достижение, различают их по признакам: внешние, производственные, экстенсивные, интенсивные и внепроизводственные факторы, а также другие.

Анализ себестоимости проводится в направлениях, таких как:

1) анализ затрат на 1 у. е. товарной продукции;  
2) анализ себестоимости по экономическим элементам и статьям расхода;

3) анализ себестоимости конкретных видов продукции;

4) анализ себестоимости основных видов изделий.

Анализ завершается сопоставлением влияния каждого фактора на прибыль от реализации товарной продукции.

Для примера решим задачи:

Рассчитать прибыль фирмы за год и рентабельность продаж, если доход равен 4,5 миллиона рублей, годовые переменные издержки равны 0,9 миллиона рублей, постоянные издержки – 1,7 миллиона рублей. Прибыль рассчитывается по формуле:

Прибыль = Доход – Общие издержки

Следовательно, Прибыль =  $4,5 - (0,9 + 1,7) = 1,9$  млн руб. или 1900 тыс. руб.

Рентабельность продаж находится по формуле:

Рентабельность продаж =  $\text{Прибыль} / \text{Общий доход} = 1,9 / 4,5 = 0,42$  или 42%.

Вывод по расчету рентабельности: Рентабельность составляет 42%, следовательно уровень рентабельности очень хороший, что означает оптимальное использование материальных ресурсов.

Необходимо рассчитать прибыль предприятия за год, если доход составил 10 миллиона рублей, годовые переменные издержки составили 2 миллиона рублей, постоянные издержки составили 4,1 миллиона рублей. Рассчитайте рентабельность продаж.

Следовательно, Прибыль =  $10 - (2 + 4,1) = 3,9$  млн руб. или 3900 тыс. руб.

Рентабельность продаж находится по формуле:

Рентабельность продаж =  $\text{Прибыль} / \text{Общий доход} = 3,9 / 10 = 0,39$  или 39%.

Вывод: Рентабельность составила 39%, в принципе это хороший уровень.

Рентабельность снизилась на 2%.

*Лебзак Екатерина Александровна*

бухгалтер

ОАО «ЮТэйр-Инжиниринг»

г. Тюмень, Тюменская область

## ПРОБЛЕМА ТРАНСФОРМАЦИИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО

*Аннотация:* в данной статье автором рассматриваются проблема трансформации лизинговых операций в соответствии с требованиями международной финансовой отчетности.

*Ключевые слова:* МСФО, лизинг, лизинговые операции, РСБУ.

В настоящее время одной из самых актуальных проблем бухгалтерского учета является проблема интерпретируемости учетных данных, то есть данных, служащих средством коммуникации. В данном случае подразумевается коммуникация в контексте экономических отношений между фирмами, инвесторами и контрагентами, представляющими раз-

личные страны и школы бухгалтерского учета. С позиции текущей практики обеспечение интерпретируемости обычно трактуется как необходимость перекладки отчетности, подготовленной в той или иной стране, в формат, согласующийся либо с МСФО [1].

Под международными стандартами финансовой отчетности понимается совокупность регулятивов, разработанных Комитетом по международным стандартам бухгалтерского учета и его правопреемником-Советом по международным стандартам финансовой отчетности. Документ, который регулирует международные лизинговые операции, является стандарт МСФО (IAS) 17 «Аренда». Данный стандарт вводит понятийный аппарат, такие термины как: аренда, финансовая аренда, операционная аренда [3].

При проведении трансформации учетных данных РСБУ в МСФО необходимо отразить полученное в лизинг имущество на балансе лизингополучателя по справедливой стоимости арендуемого имущества или, если она ниже, по дисконтированной стоимости минимальных арендных платежей, с признанием соответствующих обязательств по аренде в таком же размере.

Типовые корректировки:

1. Сторно периодически начисляемых расходов по лизинговым платежам на сумму РСБУ.

2. Начисление первоначальной стоимости объектов, полученных в лизинг, согласно правилам МСФО.

3. Начисление амортизации, начисленной по объектам ОС, полученным в лизинг, согласно правилам МСФО.

4. Начисление финансовых расходов по лизингу за период.

5. Сторно периодически начисляемой задолженности по лизинговым платежам на сумму РСБУ.

6. Начисление задолженности по лизинговым платежам на сумму МСФО [2].

В целом основные расхождения между отечественной бухгалтерской практикой и требованиями МСФО в отношении организации учета операций финансовой аренды (лизинга) могут быть идентифицированы как:

– различия в подходах к выбору балансодержателя лизингового имущества;

– различия в порядке начисления и признания лизинговых платежей.

Указанные нестыковки могут приводить к значительным расхождениям в оценке финансового положения организации, а также результатов ее деятельности. Считаем, что все существующие в настоящее время нестыковки и различия можно объединить в три большие группы.

В первую группу относят объекты и процедуры, при ведении бухгалтерского учета которых различия между отечественной практикой и положениями МСФО не имеют принципиального значения, например, методика и порядок начисления амортизации. Выбор способа начисления или продолжительности периода амортизации – вопрос дискуссионный, но не принципиальный с точки зрения экономического содержания данной операции, и это необходимо учитывать при трансформации отчетности.

Вторая группа включает отдельные объекты или процедуры, которые в отечественном учете либо не выделены должным образом, либо не раскрыты так, как это осуществлено в МСФО. В данной ситуации корректно говорить о не всегда применяемых в отечественной практике тех или иных основополагающих постулатах и (или) принципах, представляемых к составлению отчетности в соответствии с требованиями МСФО. Это относится к различиям в методиках отражения в учете отдельных резервов

(по сомнительным долгам и т. д.). Так, в международной практике помимо прямого списания просроченного долга на результаты отчетного предусматриваются и другие варианты учета расчетов с дебиторами, а именно: формирование резерва по сомнительным долгам в процентах от объема реализации или дебиторской задолженности, т. е. акцент делается не на ретроспективу, а на перспективу.

В третью группу следует отнести существенные различия между требованиями МСФО и российскими стандартами, выражающиеся в отсутствии в отечественной практике учета тех или иных учетных объектов или применении учетных процедур, не согласующихся по существенным моментам с положениями МСФО. Различия данной группы сложно устранить только при трансформации отчетности [4].

Достаточно распространенной является ситуация, когда сделка признается финансовой арендой в соответствии с требованиями МСФО, но применительно к отечественным стандартам учет данной операции должен осуществляться как учет аренды операционной. Это обстоятельство имеет важное значение, поскольку требования МСФО заключаются в безоговорочном учете объекта финансовой аренды на балансе арендатора, а также в признании суммы арендной платы как состоящей из финансовых расходов и уменьшения непоплаченного обязательства. Подобная формулировка в МСФО означает, что единый арендный платеж на самом деле состоит из двух элементов, имеющих разную экономическую природу и соответственно разный порядок признания и отражения в учете. Поэтому существенным корректировкам подвергаются отдельные разделы баланса и отчет о прибылях и убытках.

Существует множество видов лизинга. Основными являются финансовый и операционный лизинг. В России законодательно закреплён финансовый лизинг, операционный действует как договор аренды и отдельным способом законодательно не выделяется.

В западных странах, лизинг формировался долгое время и постепенно. Лизинг появился там как экономический процесс и только потом он был урегулирован нормативно-правовыми актами. поэтому в развитых странах существует многообразие форм лизинга.

В России же наоборот лизинг начал развиваться только тогда, когда развитию дал импульс указ президента. После этого начинается активное формирование лизинга, была подготовлена нормативно-правовая база. Были разработаны методы учета лизинговых операций и раскрытие в отчетности.

Первоначально для осуществления лизинговой деятельности, необходимо было получить лицензию, но после это ограничение было ликвидировано. На рынок стало выходить все больше лизинговых компаний и начался рост лизинговых сделок.

Анализ нормативно-правовой базы, экономической литературы и деятельности лизинговых предприятий выявил следующие трудности, с которыми сталкиваются лизинговые компании при переходе на МСФО:

- сложность в понимании терминов, которые трактуются в МСФО, например, таких как справедливая стоимость;
- план счетов компании должны разрабатывать сами, для своей деятельности, что не характерно для российской экономической жизни;
- отчетность по МСФО тоже строго не регламентируется, в стандарте IAS 1 даются лишь самые основные рекомендации по наличию строк для финансовой отчетности, что так же не характерно для российской действительности.



Все это делает достаточно затруднительным переход российских компаний на отчетность по МСФО. В России характерно соблюдение норм и правил, которые даются государственными органами. Поэтому многие российские компании, начинают теряться, если самим придется разработать план счетов и отчетность. Подобные затруднения характерны не только для российских компаний, но и для зарубежных. Например, в странах Западной Европы большую роль в постановке бухгалтерского учета, тоже играет государство. Существует строгие формы отчетности и утвержденный план счетов. Поэтому переход на не унифицированный план счетов и отчетность несет в себе многочисленные затруднения.

Если брать в расчет США, то там план счетов не унифицирован и разрабатывается каждой организацией самостоятельно. В США тоже провозглашается преобладание экономического содержания над юридической формой как и в МСФО. Но тем не менее компании в США, тоже не стремятся переходить на МСФО из-за того, что разность в составлении отчетности может привести к убыткам, особенно это касается больших корпораций.

Разница между составлением отчетности по РСБУ и МСФО колоссальна, дело в том, что в РСБУ формирование отчетности происходит исходя из данных на счетах бухгалтерского учета. В МСФО это конечно тоже так, но остатки на счетах не суммируются и вычитаются, а потом переносятся в отчетность, а выполняют функцию калькуляционную. Например, лизинговые платежи по всем действующим договорам лизинга будут собраны перенесены в таблицу расчета показателей по договору лизинга, к таким показателям относятся:

- дисконтированный доход;
- чистые инвестиции в лизинг;
- валовые инвестиции в лизинг;
- незаработанный финансовый доход.

Данные показатели рассчитываются исходя из информации, которая будет отражена на счетах бухгалтерского учета по МСФО, а после эти показатели будут перенесены в соответствующие строки отчета о финансовом положении и отчета о совокупном доходе, а также к примечаниям к ним.

Разница в отчетности, делает переход на отчетность по МСФО затруднительным. Но тем не менее возможным. Стандарты меняются, дополняются, становятся все более и более понятны. Компании во всем мире переходят на отчетность по МСФО, в том числе и в России. Выходят разъяснения к стандартам, накапливается мировой опыт ведения учета и отражения фактов хозяйственной жизни в отчетности, все это делает неизбежным переход на МСФО.

#### *Список литературы*

1. Ковалев В.В. Лизинг: Учебно-практическое пособие. – М.: Проспект, 2014. – С. 287–301.
2. Костенко Е.А. Учет финансового лизинга: международная и российская практика // Бухгалтерский учет. – 2011. – №8. – С. 123–125.
3. Мандрощенко В.М. Трансформация бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – №10. – С. 18–26.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 17 «Аренда» (утверждено приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 25.11.2011 г. №160н) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

Лебзак Екатерина Александровна

бухгалтер

ОАО «ЮТэйр-Инжиниринг»

г. Тюмень, Тюменская область

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

***Аннотация:** как отмечает автор данной статьи, на сегодняшний день в Российской Федерации происходит процесс формирования рынка лизинга. Несмотря на все положительные качества лизинга и выгоды его применения, а также на то, что лизинговая деятельность появилась в нашей стране довольно давно, к настоящему времени рынок лизинга так и не получил должного развития и по-прежнему существенно уступает по объемам рынку лизинга в Европе, США и Канаде.*

***Ключевые слова:** лизинг, амортизация, ускоренная амортизация, срок полезного использования, первоначальная стоимость.*

Для российских компаний лизинг является далеко не новым видом деятельности. Однако на территории РФ лизинг не получает должного развития. Основным сдерживающим фактором развития рынка лизинговых услуг является российское законодательство, так как до сих пор не все вопросы учета лизинговых операций освещены в нормативных документах. Одной из самых острых проблем бухгалтерского учета лизинговых операций является определение первоначальной стоимости лизингового имущества. Под первоначальной стоимостью имущества, являющегося предметом лизинга, признается сумма расходов лизингодателя на его приобретение, сооружение доставку, изготовление и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования (п. 1 ст. 257 НК РФ). В эти расходы не включаются суммы налогов, подлежащих вычету или учитываемых в составе расходов в соответствии с Налоговым кодексом. На сегодняшний день, в бухгалтерском учете существует проблема отнесения процентов по лизингу в первоначальную стоимость предмета лизинга. Т. е. существует возможность учета предмета лизинга по договорной стоимости без учета процентов по лизингу и с учетом процентов по лизингу. 1. Первоначальная стоимость или согласованная оценка (т. е. сумма, указанная в договоре за минусом налога на добавленную стоимость).

Согласно п. 8 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» в первоначальную стоимость основного средства включаются все фактические затраты организации на приобретение, сооружение, изготовление основного средства, за исключением НДС. Т. е. лизинговые проценты – проценты банковского кредита, полученного для приобретения предмета лизинга, являются фактическими затратами организации. 2. Первоначальная стоимость лизингового имущества без учета процентов по лизингу. При приобретении имущества в кредит, проценты по кредитному договору не включаются в первоначальную стоимость объекта основных средств. В ПБУ 15/01 «Учет расходов по займам и кредитам», которое регулирует порядок бухгалтерского учета процентов по заемным средствам, не содержится нормы о необходимости включения процентов по займам и кредитам в первоначальную стоимость основных средств. Согласно п. 11 ПБУ 10/99 «Расходы организации» проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств, должны быть отнесены в состав прочих расходов. На основании рассмотренных подходов, можно сделать вывод о том, что наиболее предпочтительным, на наш

**298 Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития**

взгляд, является второй подход, то есть первоначальная стоимость лизингового имущества должна определяться без учета процентов по банковскому кредиту так как: 1. В случае включения в первоначальную стоимость процентов возникает разница в стоимости имущества при отражении на балансе лизингодателя и лизингополучателя, т. е. стоимость имущества зависит от балансодержателя. 2. В нестабильной экономической ситуации существует риск изменения кредитного договора, в том числе процентов по кредиту. При наступлении данного риска, могут возникнуть сложности в изменении первоначальной стоимости лизингового имущества. Далее перед сторонами лизингового договора встает проблема определения срока полезного использования лизингового имущества. Каждая организация при этом сама должна определить срок полезного использования объекта основных средств, опираясь на условия п. 20 ПБУ 6/01. По мнению Е.А. Костенко срок полезного использования для начисления амортизации определяется равным сроку договора лизинга – при исчислении амортизации линейным способом [3]. Согласно п. 27 МСФО 17 при наличии достаточной определенности в отношении того, что арендатор получит право собственности по окончании срока аренды, периодом предполагаемого использования следует признать срок полезной службы актива. В противном случае актив амортизируется в более короткий срок из срока аренды и своего срока полезной службы. Некоторые ученые – экономисты предлагают устанавливать срок полезного использования предмета лизинга для начисления амортизации следующим образом: для тех случаев, когда после окончания срока действия договора лизинга предмет возвращается лизингодателю, срок полезного использования равен сроку лизинга и, если договор лизинга предусматривает последующий переход права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю, срок полезного использования можно устанавливать так же, как и в случае с собственными основными средствами [4]. Следует отметить возможность существования данного принципа ввиду того, что он не противоречит нормативно – правовым актам, регулирующим лизинговую деятельность в РФ, однако этот подход возможен только при финансовом лизинге, так как при оперативном лизинге существует возможность использования лизингового имущества и после окончания срока лизингового договора. Обозначенная выше проблема установления срока полезного использования лизингового имущества оказывает существенное влияние на амортизационную политику, как лизингодателя, так и лизингополучателя. От правильно выбранной амортизационной политики в отношении лизингового имущества зависит эффективность реализации лизинговой сделки. При формировании амортизационной политики в рамках лизинговой деятельности необходимо учитывать всю совокупность факторов ведения бизнеса. Составляя лизинговый договор, стороны должны отразить срок полезного использования, способ начисления амортизации и применение ускоренной амортизации – это важно, прежде всего, для того, чтобы избежать противоречия между лизингодателем и лизингополучателем о выкупной стоимости имущества, которая может быть выше или ниже запланированной лизингодателем остаточной стоимости. Несмотря на это, законодательство не обязывает указывать выкупную цену предмета лизинга (п. 1 ст. 28 Закона №164-ФЗ), а также оно не содержит ограничений по выкупной стоимости. В соответствии со ст. 421 Гражданского кодекса РФ граждане и юридические лица свободны в заключении договора, поэтому стороны договора лизинга вправе определить любую выкупную цену предмета лизинга, даже 1 рубль. Для обеспечения эффективного управления лизинговой деятельностью предприятие должно выработать правиль-

ную амортизационную политику, и в соответствии с отраслевыми, законодательными особенностями выбрать метод начисления амортизации и, если существует необходимость, применить механизм ускоренной амортизации. В российском учете долгое время ведутся дискуссии о применении механизма ускоренной амортизации. В соответствии с п.9 Указаний Минфина, начисление амортизации по лизинговому имуществу производится исходя из его стоимости и норм, утвержденных в установленном порядке, либо указанных норм, увеличенных в связи с применением механизма ускоренной амортизации на коэффициент не выше 3. Согласно п. 19 ПБУ 6/01 и п.54 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств, применение механизма ускоренной амортизации возможно только при расчете амортизации способом уменьшаемого остатка. Однако существует мнение о возможности применения механизма ускоренной амортизации ко всем способам начисления амортизации. Данное мнение основано на том, что согласно п. 1 ст. 31 закона «О финансовой аренде (лизинге)» стороны договора лизинга имеют право по взаимному соглашению применять ускоренную амортизацию предмета лизинга, т. е. не устанавливается зависимость между способом амортизации лизингового имущества и применением механизма ускоренной амортизации. Так как Закон «О финансовой аренде (лизинге)» является нормативным актом более высокого уровня, чем приказы Минфина, то балансодержатель лизингового имущества может по соглашению сторон лизингового договора принять повышающий коэффициент при использовании любого способа амортизации. При этом уже не имеет значение, что, по мнению Минфина, ПБУ 6/01 не предусматривает возможности применения повышающего коэффициента при линейном способе амортизации [5]. Таким образом, возможно применение механизма ускоренной амортизации ко всем методам начисления амортизации. По итогам выше изложенного можно сделать следующие выводы: 1) первоначальная стоимость лизингового имущества должна определяться без учета процентов по банковскому кредиту; 2) при наличии достаточной определенности в отношении того, что арендатор получит право собственности по окончании срока аренды, периодом предполагаемого использования следует признать срок полезной службы актива; 3) для обеспечения грамотной амортизационной политики, балансодержатель должен выбрать метод амортизации, соответствующий отраслевым и законодательным особенностям, и применить механизм ускоренной амортизации, который по обоюдному согласию устанавливается основными участниками лизингового договора. Данные аспекты будут способствовать не только совершенствованию бухгалтерского учета лизинговых операций, но и эффективному развитию лизинговой деятельности.

### *Список литературы*

1. Налоговый кодекс РФ.
2. ПБУ 6/01 «Учет основных средств».
3. Костенко Е.А. Учет финансового лизинга: международная и российская практика // Бухгалтерский учет. – 2011. – №8. – С. 123–125.
4. Ковалев В.В. Лизинг: Учебно-практическое пособие. – М.: Проспект, 2014. – С. 287–301.
5. Просветов Г.И. Лизинг: задачи и решения: Учебно-практическое пособие. – М.: Альфа-Пресс, 2012. – С. 187–194.
6. Что важно знать если ваша компания берет имущество в лизинг // Электронный журнал Главбух [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www glavbukh.ru>
7. Иванова Н.Е. Актуальные проблемы бухгалтерского учета лизинговых операций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/84/15678/>

*Савельева Мария Владимировна*

студентка

*Стрекалова Светлана Александровна*

доцент, преподаватель

ФГБОУ ВПО «Сибирский государственный  
индустриальный университет»

г. Новокузнецк, Кемеровская область

## АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МОРАЛЬНОЙ СТАТИСТИКИ РОССИИ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены показатели моральной статистики России. Проанализировано число зарегистрированных преступлений, совершенных в разные годы.*

***Ключевые слова:** анализ, показатели, борьба, преступность, моральная статистика, отрицательные явления, общество.*

Моральная статистика охватывает широкий круг проблем, связанных с негативными явлениями в обществе. Изучает различного рода преступления и правонарушения, такие как: бандитизм, ограбление, изнасилование, проституция, наркомания, алкоголизм, коррупция и другие отрицательные общественные явления, а также нарушения морально-этических норм. Моральная статистика изучает не только негативные явления, но и позитивные, которые характеризуют моральный облик людей. К таким явлениям относятся участие граждан в общественных организациях по охране окружающей среды, бескорыстное донорство, участие в различного рода спасательных службах и т. д.

В моральной статистике используются все методические приемы, разработанные в статистической науке. Вместе с тем своеобразие предмета и объекта исследования накладывает свой отпечаток на их применение.

Отличие моральной статистики от других отраслей социальной статистики заключается в том, что ее первоосновой выступают нравственно-психологические свойства личности, которые больше, чем любые другие социальные аспекты (образование, уровень жизни, занятость населения и др.), носят субъективный характер. Эти обстоятельства предопределяют: ограниченность информационной базы моральной статистики; особую актуальность достоверности данных; необходимость более широкого применения методов статистики мнений и специальных выборочных обследований; более частое обращение к методам таких наук, как социология и психология.

В настоящее время моральная статистика имеет огромное значение. Она составляет существенную часть социальной статистики, поэтому она содержит показатели, с помощью которых проводится глубокий и всесторонний анализ взаимосвязи преступности с социальными переменами в стране, с ее общим социально-экономическим развитием. Эти показатели приведены в таблице 1. Но это лишь официальные данные. Фактически, показатели преступности в стране превышают официальные данные в силу того, что искажаются действительные данные. Это было связано и вследствие не совершенной системы регистрации, и вследствие несвоевременности представления в органы внутренних дел сведений о совершенных в стране преступлениях, и вследствие заинтересованности государственных органов в сокрытии, а, следовательно, в искажении части информации, и вследствие целого ряда других причин.

Таблица 1

Число зарегистрированных преступлений по видам (тысяч)

	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Зареги-стриро-вано пре-ступле-ний – всего</i>	1839,5	2952,4	3554,7	3855,4	3582,5	3209,9	2994,8	2628,8	2404,8	2302,2	2206,2	2190,6
в том числе:												
убийство и покушение на убийство	15,6	31,8	30,8	27,5	22,2	20,1	17,7	15,6	14,3	13,3	12,4	11,9
умышлен-ное причи-нение тяж-кого вреда здоровью	41,0	49,8	57,9	51,4	47,3	45,4	43,1	39,7	38,5	37,1	34,8	32,9
изнасило-вание и по-кушение на изнасило-вание	15,0	7,9	9,2	8,9	7,0	6,2	5,4	4,9	4,8	4,5	4,2	4,2
грабеж	83,3	132,4	344,4	357,3	295,1	244,0	205,4	164,5	127,8	110,1	92,1	77,7
разбой	16,5	39,4	63,7	59,8	45,3	35,4	30,1	24,5	20,1	18,6	16,4	14,3
кража	913,1	1310,1	1573,0	1677,0	1567,0	1326,3	1188,6	1108,4	1038,6	992,2	922,6	908,9
террори-стический акт		135	203	112	48	10	15	31	29	24	31	33
преступле-ния, свя-занные с незакон-ным обо-ротом наркоти-ков	16,3	243,6	175,2	212,0	231,2	232,6	238,5	222,6	215,2	219,0	231,5	254,7
нарушения правил дорож-ного дви-жения и эксплуа-тации транс-порт-ных средств	96,3	52,7	26,6	26,3	25,6	24,3	27,5	26,3	27,3	29,4	28,2	28,4

из них по- влекшие по неосто- рожности смерть че- ловека, двух или более лиц	15,9	15,4	15,7	15,8	15,5	13,6	10,6	10,3	10,9	11,6	10,9	10,6
взяточни- чество	2,7	7,0	9,8	11,1	11,6	12,5	13,1	12,0	11,0	9,8	11,5	11,9

По данным моральной статистики в 2014 г. зарегистрировано: 182 факта бандитизма, 15 фактов убийства по найму, 369 фактов похищения человека. В сфере экономики зарегистрировано 75,7 тыс. преступлений, из них 21,8 тыс. совершены в крупном и особо крупном размере. Эти данные позволяют правительственным органам не только более результативно бороться с преступностью и эффективно предупреждать ее, но и целенаправленно проводить воспитательную работу с населением.

В заключении можно отметить, что Россия, как и любое другое государство, при борьбе с преступностью прибегает к моральной статистике. Следовательно, моральная статистика способствует улучшению организации наблюдения и контроля со стороны соответствующих вышестоящих административных органов за работой полиции и судов по предотвращению различного рода преступлений, дает возможность планировать мероприятия по борьбе с преступностью с учетом меняющихся обстоятельств.

#### *Список литературы*

1. Число зарегистрированных преступлений по видам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/pravo/10-01.doc](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/pravo/10-01.doc)

**Штей Анастасия Юрьевна**

канд. экон. наук, магистрант  
ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный  
экономический университет»  
г. Санкт-Петербург

## **ПОСТРОЕНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УЧЕТЕ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Аннотация:* как отмечает автор, автоматизация учетного бухгалтерского процесса в настоящие дни носит актуальный характер, это один из самых формализованных процессов управления предприятием. Проведенный анализ показал, что на рынке достаточное количество программных средств, обеспечивающих поддержку этого процесса. Делается вывод, что перед разработчиками систем автоматизации бизнес-процессов предприятия до сих пор стоит задача исследования, изучения и диагностики учетных процессов для поддержания систем в актуальном состоянии.

**Ключевые слова:** информационные технологии, информационно-коммуникационные технологии, бухгалтерский учет, предприятие, учетная система.

На данный момент проблемам автоматизации информационного обеспечения процессов управления посвящено большое количество научных исследований и научных работ. Ядром формирования информации об

экономической деятельности любого предприятия является бухгалтерия, из этого следует, что необходимость в автоматизации бухгалтерского учета является первостепенной. Начиная с 20-х гг. XX в. наравне с эволюцией информационных технологий меняются и взгляды, подходы и отношение к автоматизации бухгалтерского учета.

Развитие взглядов на процесс автоматизации учета имеет свои этапы. И нельзя не заметить, что бухгалтерский учет не является закрытой системой и всецело использует научно-технический прогресс и передовые информационно-коммуникационные технологии.

Это подтверждает то, что с конца 90-х годов с началом развития и внедрения методов компьютеризации, этот процесс так же затронул и учетную работу. С этого момента в учетном процессе стали использоваться не только технические средства, но и программные и информационно-коммуникационные средства автоматизации бизнес-процессов предприятий (включая бухгалтерский учет) и интернет-технологий.

Этот процесс зародился не в России. Начало было положено мировыми лидерами в разработке систем комплексной автоматизации предприятий. В качестве примеров можно назвать: Oracle, SAP, Baan, Ахарта, Platinum и другие. Данные программные продукты используются фирмами по всему миру. В России получили распространение отечественные разработчики программного обеспечения: 1С, Бест, Парус, Галактика. Начиная с 2008 года, лидером по автоматизации бухгалтерского учета и других учетных процессов предприятия становится фирма 1С.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что на сегодняшний день в российской экономической науке имеется целостная, научно обоснованная концепция автоматизации бухгалтерского учета. Данная концепция основана как на международном, так и на отечественном опыте проектирования, создания и внедрения информационно-коммуникационных систем учета бизнес-процессов предприятия, а также современных подходов к проведению учетных процессов на предприятиях.

Учетный процесс эволюционирует вместе с развитием всего общества и процессов, в нем протекающих. Большие преобразования, происходящие постоянно в сфере информационных систем и технологий, привели к массовому использованию Интернет-технологий, что требует в свою очередь дальнейшего развития методологических, теоретических и внедренных практических концепций построения информационных систем учета.

Несмотря на все технические улучшения, связанные с автоматизацией ученого процесса на предприятии, главной целью остается обеспечение заинтересованных пользователей информацией для принятия своевременных, достоверных и эффективных управленческих решений.

Как было сказано, в бухгалтерии формируется и накапливается необходимая информация для принятия своевременных управленческих решений, таким образом, исходя из главной цели автоматизации учетных процессов, задачи по их автоматизации являются первичными.

Процесс автоматизации учетного бухгалтерского процесса является самым формализованным из всех процессов управления предприятием.

Однако следует учитывать, что процесс управления предприятием не ограничивается областью самого предприятия. Большое количество информации, необходимой для самого предприятия, находится и во внешней среде. Предприятие не изолировано и взаимодействует с конкурентной, налоговой, юридической и иными средами.

При автоматизации бухгалтерского учета можно выделить две большие группы задач: учет хозяйственных операций по принятым внешним



и внутренним правилам; контроль (внешний и внутренний) над предприятием на основании показателей бухгалтерской и иной отчетности.

Учет хозяйственных операций по принятым внешним и внутренним правилам – цель и необходимость для сотрудников предприятия. Трудоемкость ввода первичных данных (хозяйственных операций) и необходимость получения оперативной информации в виде отчета диктует необходимость в автоматизации этого процесса.

Контроль (внешний и внутренний) над предприятием на основании показателей бухгалтерской и иной отчетности – это так же важная цель для других заинтересованных пользователей информации о предприятии. Для них информация должна быть подготовлена и представлена в стандартизованном и регламентированном виде.

Обе группы пользователей интересуются только частью необходимой для них информации, чтобы выполнить положенные им задачи и получить необходимую для них информацию для принятия решений.

Контролирующие органы (аудиторские фирмы, инспекции федеральной налоговой службы, Центральный банк Российской Федерации, статистическое управление) получают данные в виде регламентированных отчетов, которые могут быть переданы по информационно-коммуникационным каналам связи, для контроля за организацией, а также с целью составления сводных отчетов по региону, отрасли или иному параметру и фиксации выявленных отклонений для принятия решений. Данным контролирующим органам не интересна система автоматизации процессов предприятия, но ими может быть стандартизирован процесс передачи регламентированной информации. Таким образом, автоматизированная система бухгалтерского учета в данном случае необходима, так как обеспечивает быстрый доступ к информации для ее формирования и подачи в нужном виде, а также ее передачу должным образом контролирующим органам. Важно отметить, что контролирующие органы получают информацию в строго регламентированном виде. Данный регламент должен быть отражен в автоматизированной системе бухгалтерского учета.

В заключение следует отметить, что системы автоматизации бухгалтерского учета должны обладать качествами: интуитивно понятного интерфейса для ввода первичной информации (фактов хозяйственной деятельности), быстродействия, способностью хранению больших объемов данных, возможностью ввода и вывода информации с помощью различных устройств, возможность адаптации системы под изменяющиеся задачи автоматизации.

Таким образом, перед разработчиками систем автоматизации бизнес-процессов предприятия стоит задача исследования, изучения и диагностики учетных процессов для поддержания систем в актуальном состоянии.

#### *Список литературы*

1. Бухгалтерская отчетность как информационная база управления социально-экономическими системами: Монография / Н.А. Каморджанова [и др.]; под общ. ред. Н.А. Каморджановой. – СПб.: СПбГИЭУ, 2012.
2. Иванов Д.И. Принципы организации комплексной информационной системы на примере предприятия угольной отрасли: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. – СПб., 2003.
3. Либерман В.Б. Применение ЭВМ в анализе хозяйственной деятельности // Тезисы Всесоюзного научно-практического совещания «Организация и методы экономического анализа в промышленности». – М., 1983.
4. Ованесян С.С., Слободняк И.А. Информационное обеспечение бухгалтерской управленческой отчетности // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2012. – №3.

## МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

*Александрова Татьяна Александровна*  
магистрант

*Герль Кристина Эдвардовна*  
магистрант

*Шепелёв Владимир Дмитриевич*  
канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный  
университет» (НИУ)  
г. Челябинск, Челябинская область

### ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА С ПОМОЩЬЮ СПУТНИКОВЫХ СИСТЕМ МОНИТОРИНГА

*Аннотация:* в данной статье представлен анализ данных, полученных с помощью спутниковых систем мониторинга. Авторами также сделаны выводы о необходимости использования этих данных для повышения эффективности подвижного состава.

*Ключевые слова:* спутниковые системы мониторинга, эффективность подвижного состава, время простоев.

В современном мире информация является стратегическим ресурсом для развития общества, а своевременное получение и обработка различных данных позволяет наиболее продуктивно управлять системами, а также более рационально распределять имеющиеся средства.

Для эффективного использования транспортных средств необходимо регулярно отслеживать их маршрут, скорость, время движения, простои и т.д. Получить достоверные современные данные можно с помощью различных спутниковых мониторинговых систем. Такие системы позволяют производить мониторинг транспорта и получать отчетность, проанализировав которую можно выявить проблемные места в использовании подвижного состава и управлении системой транспорта в целом [1].

Одним из важнейших показателей, влияющих на эффективное использование подвижного состава, является коэффициент использования рабочего времени. Чем лучше организованы погрузочно-разгрузочные работы и меньше простои, тем выше коэффициент использования рабочего времени и выше эффективность использования ПС [2]. С помощью спутниковой мониторинговой системы «АвтоГРАФ», были получены и проанализированы данные 12 автомобилей.

На рисунке 1 показана структура общего времени рейса. Время простоя автомобиля под погрузкой и разгрузкой составляет значительный процент от общего времени работы грузовых автомобилей, особенно при перевозках грузов на малые расстояния. Поэтому необходимо уделять особое внимание правильной организации погрузочно-разгрузочных работ, при которой простои автомобилей и себестоимость перевозок будут

минимальными. По данным ПО «АвтоГРАФ», простой на погрузке занимает 24,2% от общего времени рейса, а простой на выгрузке занимает – 5,3%.

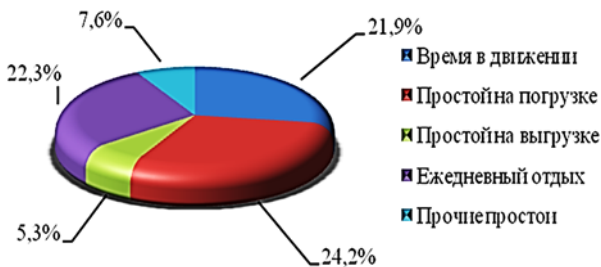


Рис. 1. Структура общего времени рейса

На рисунке 2 показаны простои на погрузке.

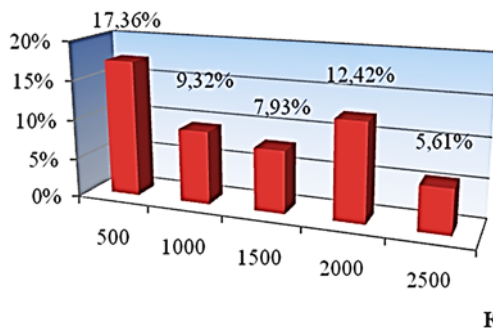


Рис. 2. Время простоя при выполнении погрузочных работ

На рисунке 3 показаны простои на выгрузке. Из графиков видно, что показатели при погрузке и разгрузке примерно одинаковы. Так, на расстояние 2000 км, простой на погрузке составил 12,42%, а на выгрузке – 9,08%.

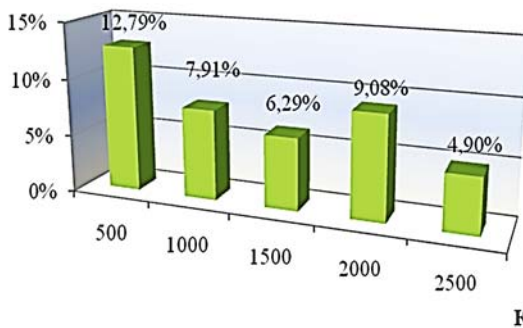
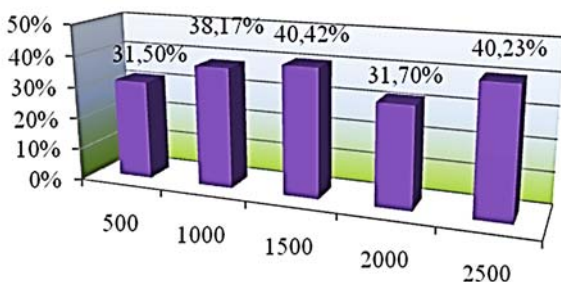


Рис. 3. Время простоя при выполнении разгрузочных работ

Межменный простой (ночной), показанный на рисунке 4, составляет самую большую долю простоев. Самый большой показатель, по данным ПО «АвтоГРАФ», получился на расстояние 1500 км. – 40,42%.



Км

Рис. 4. Междусменный простой (ночной) по данным

К прочим простоям можно отнести перерывы на обеденный перерыв, ремонт ТС и т.д. Учитывались простои длительностью не более 15–20 мин. Из рисунка 5 видно, что самая малая доля прочих простоев получилась на расстояние 1500 км – 7,16%.

Обработка и анализ данных, полученных с помощью системы спутникового мониторинга, показали, что время простоя под погрузочно-разгрузочными работами составляет значительный процент от общего времени работы грузовых автомобилей.

Время простоя оказывает непосредственное влияние на эффективность перевозок и производительность, которая является важнейшим показателем эффективности работы подвижного состава [3]. Чем ниже время простоев, тем выше производительность.

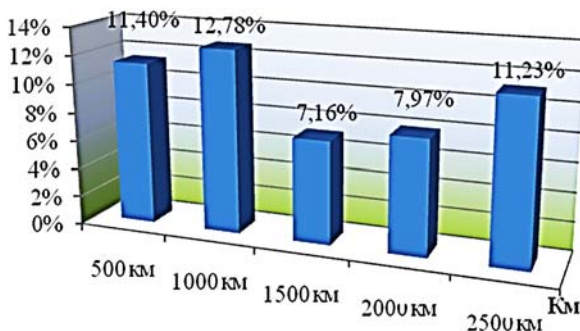


Рис. 5. Прочие простои

Подводя итоги, можно сказать, что обладая достоверными данными о работе подвижного состава, а также обращая внимание и своевременно реагируя на проблемные места в транспортном процессе, можно значительно повысить эффективность подвижного состава.

**Список литературы**

1. Ларин О.Н., Альметова З.В., Лёвин С.Б. Вопросы оптимизации объемов партий грузов в интегрированных цепях поставок продукции // Логистика. – 2014. – №6 (91). – С. 58–60.
2. Альметова З.В. Повышение эффективности эксплуатации автомобильного транспорта при транзитных грузоперевозках / З.В. Альметова, О.Н. Ларин // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2012. – №30 (289). – С. 161–167.
3. Шепелёв В.Д. Снижение технологических и организационных простоев грузового транспорта на междугородних перевозках // Состояние и перспективы транспорта. Обеспечение безопасности дорожного движения: Материалы междунар. науч.-техн. конф. Посвященной 30-летию автодорожного факультета Пермского государственного технического университета, 16–17 апреля 2009 г. – Пермь: Изд-во Перм. гос. техн. ун-та, 2009. – Т. 1. – С. 128–132.

**Гобарева Яна Львовна**  
канд. экон. наук, доцент  
**Николаенкова Мария Сергеевна**  
студентка

ФГБОУ ВО «Финансовый университет  
при Правительстве РФ»  
г. Москва

## ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ПОМОЩЬЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

**Аннотация:** в настоящие дни информационные технологии имеют огромный потенциал в вопросе повышения рентабельности банковской деятельности. В статье рассмотрены методы повышения доходности в банковском секторе за счет внедрения и использования определенных информационных технологий.

**Ключевые слова:** банковский сектор, рентабельность, информационные технологии, Cloud Computing, Big Data, CRM.

Рентабельность банковской деятельности зависит от многих факторов. Их можно классифицировать на внешние, которые не зависят от деятельности банка, и внутренние, на которые менеджмент банка может оказать прямое или косвенное воздействие. С практической точки зрения наиболее актуальным являются выявление, изучение и управление внутренними факторами. К наиболее значимым внутренним факторам относятся кредитоспособность заёмщика и качество предоставляемых банковских продуктов и услуг.

В современных условиях в связи с возрастающим количеством информации, объемом банковских операций и сделок, ростом макро- и микро-экономических рисков, общемировой тенденцией концентрации банковского сектора, эффективное управления внутренними факторами, влияющими на рентабельность банковской деятельности возможно только с применением современных информационных технологий. Наиболее распространенными технологиями, использующимися в банковском секторе, являются Cloud Computing, Big Data и CRM.

Cloud Computing или облачные вычисления – это информационная технология, представляющая собой хранение и доступ к определённой информации и программам через Интернет [3]. Использование облачных

вычислений предоставляет пользователям ряд преимуществ, основными из которых являются:

- гибкость. Компании могут масштабировать вычислительные потребности и выгружать из Интернета нужный объем и тип данных, необходимых для деятельности, без использования дополнительных материальных активов;

- экономия. Организации, использующие облачные вычисления не финансируют использование физических активов, а платят определённые платежи поставщику информационной технологии, зависящие от количества используемых данных.

По оценкам исследовательской компании Gartner, сегодня в России более 50% банковских операций осуществляются посредством облачной инфраструктуры, и более 50% – посредством приложений, используемых в рамках модели SaaS. Прогнозные значения на 2016–2020 года составляют 80% и 75% соответственно.

Big Data или большие данные – это информационные технологии, используемые для работы с неограниченным количеством структурированной и неструктурированной информации. Возможность анализа неограниченного количества различного вида информации несёт в себе обширные возможности в области сокращения кредитного риска и риска ликвидности – наиболее важных вызовов современной банковской системы. Результаты исследования Economist Intelligence Unit 2014 года показали, что на сегодняшний день в мировой практике наиболее эффективно технологии больших данных используются для совершенствования деятельности по управлению рисками с помощью мошеннических (31%) и кредитных приложений (26%) [2, с. 6].

Согласно результатам исследования CNews Analytics и Oracle, по состоянию на 2015 год 55,8% российских банков используют технологию Big Data. Наиболее крупными пользователями большими данными в банковском секторе являются: Сбербанк России (Teradata, Cloudera Hadoop, Impala, Zettaset и др.), ВТБ24 (Teradata, SAS Visual Analytics, SAS Marketing Optimizer) и Альфа – Банк (Oracle Exadata, Oracle Big Data Appliance, Hadoop) [1].

CRM (Customer Relationship Management) или управление взаимоотношениями с клиентами – это стратегия бизнеса, разработанная для оптимизации прибыльности компании путем анализа и управления взаимодействием с клиентами. CRM-системы предназначены для сбора информации о клиентах с помощью различных каналов, например, прямое общение с клиентом, веб-сайт организации, социальные медиа и др. Таким образом, CRM-системы дают возможность предвосхищать потребности клиентов и на основе этого формировать спрос, следовательно, извлекать большую прибыль. По данным TAdviser по состоянию на сентябрь 2015 года лидером по внедрению CRM-систем стал финансовый сектор (353 проекта или 18,15% от общего количества внедрённых проектов). Крупнейшими банками по числу лицензий внедрения CRM за 2012–2013 года являются Сбербанк России и ВТБ24 (более 20000 проектов), Хоум Кредит Банк (около 2000 проектов).

Таким образом, современные информационные технологии, такие как Cloud Computing, Big Data и CRM, помогают повысить рентабельность банковской деятельности за счёт: гибкого сбора, хранения и анализа неограниченного количества структурированных и неструктурированных данных, эффективного управления рисками и взаимодействия с клиентами. Однако достижение наилучших результатов возможно при внедрении и использовании всех указанных технологий.

**Список литературы**

1. Александра Кирынова. Большие данные не стали мейнстримом в российских банках [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cnews.ru/news/top/bolshie\\_dannye\\_ne\\_stali\\_mejnstrimom](http://www.cnews.ru/news/top/bolshie_dannye_ne_stali_mejnstrimom)
2. Economist Intelligence Unit survey. – London, 2014. – 11 p.
3. Eric Griffith. What Is Cloud Computing? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pcmag.com/article2/0,2817,2372163,00.asp>

**Ясницкий Виталий Леонидович**

аспирант

ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный  
исследовательский университет»

г. Пермь, Пермский край

## **НЕЙРОСЕТЕВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В ЗАДАЧЕ МАССОВОЙ ОЦЕНКИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. ПЕРМИ**

**Аннотация:** в данной статье представлена компьютерная программа, предназначенная для прогнозирования рыночной стоимости жилой недвижимости г. Перми. В основе программы лежит нейронная сеть, обученная на результатах свободных информационных ресурсов, представляющих информацию о продаже недвижимости.

**Ключевые слова:** недвижимость, оценивание, квартира, налог, нейронная сеть, моделирование.

Актуальность создания универсального инструмента, позволяющего с высокой точностью проводить рыночную оценку объектов недвижимости с различными характеристиками, обусловлена проводимой налоговой реформой в России, что закреплено рядом документов. С 1 января 2015 года вступила в силу глава 32 Налогового кодекса Российской Федерации «Налог на имущество физических лиц». Согласно этой статье налоговая база, в соответствии с решениями органов власти субъектов РФ для ряда регионов, определяется как кадастровая (приближенная к рыночной) стоимость принадлежащих физическим лицам объектов недвижимости. Причем, до 2020 года, исчисление налога от кадастровой стоимости объекта недвижимости, должно быть внедрено на все территории Российской Федерации.

В ряде развитых зарубежных стран уже давно существует практика применения искусственных нейронных сетей для массовой оценки объектов недвижимости с целью исчисления налога на имущество [5]. В России же, как справедливо заметили авторы статьи [1], задача создания программных систем массовой оценки недвижимости осложняется тем, что, в отличие от зарубежных стран, у нас отсутствует система обязательного публичного раскрытия информации о сделках с недвижимостью, в связи с чем достоверная информация о сделках с недвижимостью крайне ограничена даже в Москве, а тем более в остальных регионах России. Тем не менее, авторы работы [1] сообщают, что они разработали и успешно внедрили нейросетевую программную систему оценки нежилой недвижимости в Департаменте имущества г. Москвы в 2008 году. Свой успех они объясняют применением целого комплекса методик, позволивших на стадии предобработки информации выявить и исключить выбросы, а также использованием нетрадиционной обобщенно-регрессионной нейронной

сети, что обеспечило низкую, по их мнению, среднюю относительную погрешность 20,0%.

Не менее успешной оказалась попытка разработки в 2008 г. программной системы оценки стоимости двухкомнатных квартир в г. Перми [3, с. 10–15]. Использование классического многослойного персептрона с сигмоидными активационными функциями позволило создать систему, обеспечивающую оценку пермских квартир с максимальной относительной ошибкой 16,4%. Настоящая работа является прямым продолжением этих исследований.

С помощью технологии, сложившейся в Пермской научной школе искусственного интеллекта ([www.PermAI.ru](http://www.PermAI.ru)) [3; 4] выполнено проектирование нейронной сети, ее обучение, оптимизация и тестирование. В ходе эксперимента, выявлена оптимальная структура спроектированной нейронной сети, представляющая собой персептрон, имеющий 14 входных нейронов, один скрытый слой с 12 нейронами и один выходной нейрон. В качестве активационных функций использовались функции гиперболического тангенса.

Источником входящей информации были сетевые ресурсы агентств недвижимости, предоставляющих информации о продаже вторичной жилой недвижимости на территории г. Перми. В результате анализа были выбраны 14 ключевых параметров объектов жилой недвижимости, представляющих как количественные, так и качественные показатели, наилучшим образом характеризующие объекты исследования. Выходная переменная является численной и соответствует предполагаемой цене объекта недвижимости в российских рублях.

После оптимизации и обучения нейронной сети ее прогностические свойства проверялись на примерах тестирующего множества, которые в процессе обучения не участвовали. Средняя относительная ошибка тестирования нейронной сети, в том числе, определенная по методике многократной перекрестной проверки, не превысила 1,03%.

Следует заметить, что созданная нами нейронная сеть обучалась на данных вторичной жилой недвижимости города Перми, отражает менталитет и систему ценностей его жителей, и потому пригодна именно для этого города. Следующим этапом исследования планируется создание программной системы, пригодной для использования на всей территории Российской Федерации, что является особенно актуальным при реализации органами власти налоговой реформы и переходе на кадастровый расчет налога на имущество физических лиц всех объектов жилой недвижимости.

### *Список литературы*

1. Борусяк К.К., Мунерман И.В., Чижов С.С. Нейросетевое моделирование в задаче массовой оценки нежилой недвижимости г. Москвы // Экономическая наука современной России. – 2009. – №4. – С. 86–98.
2. Черепанов Ф.М., Ясницкий Л.Н. Нейросетевой фильтр для исключения выбросов в статистической информации // Вестник Пермского университета. Сер.: Математика. Механика. Информатика. – 2008. – №4. – С. 151–155.
3. Ясницкий Л.Н., Бондарь В.В., Бурдин С.Н. Пермская научная школа искусственного интеллекта и ее инновационные проекты. – 2-е изд. – М. – Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2008. – 75 с.
4. Ясницкий Л.Н. Введение в искусственный интеллект. – М.: Академия, 2005. – 176 с.
5. Borst R.A. Artificial neural networks in mass appraisal // Journal of Property Tax Assessment & Administration. – 1995. – №1 (2). – P. 5–15.



Для заметок

Для заметок

Для заметок

*Научное издание*

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ,  
ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Сборник материалов

Международной научно-практической конференции  
Чебоксары, 14 ноября 2015 г.

Редактор *Т.В. Яковлева*

Компьютерная верстка и правка *Н.А. Митрюхина*

Подписано в печать 02.12.2015 г. Формат 60×84/16  
Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура Times.  
Усл. печ. л. 18,3675. Заказ К-54. Тираж 500 экз.

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

428005, Чебоксары, Гражданская, 75

8 800 775 09 02

[info@interactive-plus.ru](mailto:info@interactive-plus.ru)

[www.interactive-plus.ru](http://www.interactive-plus.ru)

Отпечатано в Студии печати «Максимум»

ИП Яковлев А.В.

428005, Чебоксары, Гражданская, 75

+7 (8352) 655-047

[info@maksimum21.ru](mailto:info@maksimum21.ru)

[www.maksimum21.ru](http://www.maksimum21.ru)