

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
II Международной научно-практической конференции

Чебоксары 2016

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: **Лаврентьева Анна Владимировна**, дизайнер

Э40 Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 4 марта 2016 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – 240 с.

ISBN 978-5-9907919-5-4

В сборнике представлены статьи участников II 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.

Статьи представлены в авторской редакции. Сборник размещен в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ).

ISBN 978-5-9907919-5-4

УДК 338

ББК 65.01

© Коллектив авторов, 2016

© Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс», 2016

Предисловие



Центр научного сотрудничества «Интерактив 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 II Международной научно-практической конференции «**Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития**».

В сборнике представлены статьи участников II Международной научно-практической конференции, посвященные приоритетным направлениям развития науки и образования. В 64 публикациях нашли отражение результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества 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. Стандартизация и управление качеством продукции, управление инновациями.
12. Финансы, денежное обращение и кредит, бюджетная и налоговая политика.
13. Бухгалтерский учет, анализ, аудит, статистика.
14. Математические методы и информационные технологии в экономике.

Авторский коллектив сборника представлен широкой географией: городами России (Москва, Санкт-Петербург, Азов, Белгород, Владивосток, Екатеринбург, Елец, Иркутск, Казань, Краснодар, Красноярск, Новокузнецк, Оренбург, Пермь, Петрозаводск, Покровск, Пушкин, Пятигорск, Симферополь, Славянск-на-Кубани, Ставрополь, Томск, Тула, Ульяновск, Хабаровск, Челябинск, Чита, Шахты, Якутск, Ярославль), Кыргызстана (Ош) и Украины (Донецк).

Среди образовательных учреждений выделяются следующие группы: академические учреждения (Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ), университеты и институты России (Белгородский государственный национальный исследовательский университет, Дальневосточный федеральный университет, Донской государственный технический университет, Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, Забайкальский государственный университет, Иркутский государственный университет путей сообщения, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, Кубанский государственный аграрный университет, Московский гуманитарный университет, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Национальный исследовательский Томский государственный университет, Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», Оренбургский государственный университет, Пермский государственный национальный исследовательский университет, Петрозаводский государственный университет, Российский государственный социальный университет, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, Санкт-Петербургский государственный университет, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, Северо-Кавказский федеральный университет, Сибирский государственный аэрокосмический университет им. академика М.Ф. Решетнева, Сибирский государственный индустриальный университет, Сибирский государственный технологический университет, Сибирский федеральный университет, Ульяновский государственный технический университет, Уральский государственный университет путей сообщения, Финансовый университет при Правительстве РФ, Хабаровский государственный университет экономики и права, Челябинский государственный институт культуры, Южно-Уральский государственный университет), Кыргызстана (Кыргызско-Узбекский университет) и Украины (Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган Барановского).

Небольшая группа образовательных учреждений представлена техникумами.

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. Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, участие во II 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>Байков Н.Н., Ширяева Н.В.</i> Куда вложить свои деньги в 2016?	9
<i>Гусейнов А.И.</i> Инновационные процессы в границах современной экономики	13
<i>Данильченко С.Л.</i> Концессионная политика СНГ СССР: анализ экономической эффективности	16
<i>Дронова Л.А.</i> Проблемы формирования инвестиционных ресурсов РФ	28
<i>Катаева О.С., Баикатова Ю.И.</i> Узаконивание лоббистской деятельности для успешного функционирования бизнеса	34
<i>Лонкунов Э.Р., Михайлова А.В.</i> Принципы управления персоналом в кризисной ситуации	38
<i>Михайлова Т.А., Сковер А.Р.</i> Бедность в современной России	40
<i>Муртазалиев Ш.М.</i> О необходимости добросовестной конкуренции в банковской сфере	44
<i>Сафаров М.Н.</i> Маркетинговая стратегия ЭКСИМ банка при санкциях	47
<i>Якименко П.И., Майборода В.А.</i> Обеспечение продовольственной безопасности в Российской Федерации	48

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

<i>Барин Т.И.</i> Анализ уровня жизни населения нетрудоспособного возраста в кризисный период	53
<i>Евстратова Е.Н.</i> Современные тенденции развития рынка ИС	56
<i>Зыков М.Б.</i> Халлари Родхэм Клинтон. Эскиз «отпечатка личности» будущего президента США	58
<i>Сигарев А.В.</i> Экономический рост и экономическая безопасность России: вызовы и перспективы	62

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

<i>Коношко Л.В.</i> Особенности миграции населения Хабаровского края	65
<i>Ломакина О.В.</i> Организация проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах на примере Краснодарского края	68
<i>Рудаков М.Н., Шегельман И.Р.</i> О рейтингах региональной инвестиционной привлекательности	71
<i>Рудаков М.Н., Шегельман И.Р.</i> Трудовые ресурсы Республики Карелия в инвестиционном векторе экономики региона	72
<i>Щукин П.О.</i> К проблеме обеспечения региональной энергетики территориально распределенными энергетическими ресурсами	77

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

- Блинов В.Н., Мундриевская Ю.О.* Разнородность представлений об организационной культуре малых предприятий 80
- Матвеева С.В., Никулина Ю.Н.* Особенности развития рынка ресторанного бизнеса в России в современных условиях 88

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ

- Сенгеева О.Н., Михайлова А.В.* Анализ методов управления персоналом в организации 92

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

- Аммосов К.М., Степанов Я.А., Сибилева Е.В.* Проблемы разработки финансовой стратегии муниципального предприятия 95
- Балясникова И.Э., Рудалева И.А.* Условия формирования успешной стратегии поведения предприятия во взаимодействии со специфическими активами 97
- Баюра В.И.* Формирование маркетинговой конкурентной стратегии предприятия 99
- Буценко Л.С.* Обеспечение уровня социализации занятости и безбарьерной среды на предприятиях молочно-продуктового подкомплекса 102
- Васильев А.С., Скрыпник В.И., Кузнецов А.В.* К вопросу оценки отечественных и зарубежных машин для лесосечных работ 105
- Васильев А.С., Скрыпник В.И., Кузнецов А.В.* Некоторые особенности эксплуатации машин для сортиментной заготовки леса 108
- Васильев А.С., Скрыпник В.И., Кузнецов А.В.* Возможности и перспективы импортозамещения лесовозных автопоездов для вывозки леса в сортиментах 111
- Кудрявцева А.В., Иванова Е.Н.* Элементы эффективного предупреждения организационного конфликта 113
- Лемента О.Ю.* Производственный травматизм как фактор снижения экономической эффективности работы горнодобывающих предприятий 115
- Личман Ю.П.* Об основных показателях производства фуражного зерна 119
- Мордовина Д.А.* Современная система документооборота в формировании социально-экономического развития коммерческих фирм 124
- Мустафаева А.Б., Нехайчук Ю.С.* Использование показателя финансово-эксплуатационной потребности при управлении денежными потоками на предприятиях судостроительной отрасли 127
- Рудаков М.Н., Шегельман И.Р.* Состояние карельской экономики и инвестиционная привлекательность 131

<i>Федина С.А., Мудревский А.Ю.</i> Состояние и развитие крестьянско-фермерских хозяйств в Вытегорском районе Вологодской области (на примере КФХ А.В. Федина).....	133
<i>Хартанович Е.А., Тельных В.В., Белякова Г.Я., Тельных А.В.</i> Интеграционный процесс формирования лесопромышленного кластера, принципы управления.....	137
<i>Хныкина Т.В., Горбачева С.В., Корабейников И.Н.</i> Развитие сферы туристско-рекреационных и туристско-спортивных услуг как фактор стратегического управления территорией	142
<i>Шакиев Ш.О.</i> Проблемы реформирования аграрного сектора в условиях интеграции	147

МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

<i>Кульчицкая Е.В.</i> Применение адаптивной методики грейдирования в процессе оценки и развития внутренней среды организации	152
<i>Никулин Д.Н.</i> Совершенствование интернет-маркетинга коммерческих предприятий	154

ЭКОНОМИКА ТРУДА, ДЕМОГРАФИЯ

<i>Выборнова Е.Е., Тукова Е.А.</i> Конкурентоспособность молодых специалистов на рынке труда.....	159
---	-----

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

<i>Васильев А.С., Пешкова И.В.</i> Динамика наукометрических показателей экономистов, лидирующих в РИНЦ по тематике «Экономика. Экономические науки».....	162
<i>Ковалев В.Е., Крамынина Е.Р.</i> Геополитические риски в системе международных отношений	163
<i>Николаенкова М.С., Прудникова А.А.</i> Международный опыт применения отрицательной процентной ставки.....	165
<i>Холкина А.А., Блохин В.С.</i> Миграция рабочей силы из Армении в Россию	168
<i>Якупова И.Н.</i> Управление процессом снижения асимметрии информации на региональном уровне: современное состояние	170

ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

<i>Расколенко В.А., Немченко О.А.</i> Роль и значение таможенного представителя в логистических операциях	173
---	-----

СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ, УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

<i>Шукин П.О., Вапиров В.В., Пархомчук А.А.</i> Актуальные аспекты защиты покрытия металлов от коррозии.....	177
--	-----

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

- Кобякова А.А., Пономарева Н.А.* О возможности введения обязательной продажи части валютной выручки в России..... 179
- Крашенинников Н.В.* Стресс-тестирование банковских рисков в условиях кризиса 182
- Крашенинников Н.В.* Методы стресс-тестирования при оценке основных видов рисков 186
- Наливкина В.В., Петровский Д.А.* Практика применения упрощенной системы налогообложения субъектами малого предпринимательства. 198
- Самсонов Е.А.* Направления развития налогового планирования в современных условиях..... 202
- Селезнева Р.С., Вилисова М.Л.* Организация риск-менеджмента в банке 205
- Устинова Т.Е., Алехин С.Н.* Основные риски налогоплательщиков при проведении налоговыми органами мероприятий камерального контроля 208

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА

- Алибекова З.А., Коваленко Е.В.* Индексация заработной платы..... 213
- Коробкова О.К., Попова В.В.* Роль немецкой школы счетоводства второй половины XIX – начала XX века в формировании современного бухгалтерского учёта 215
- Кузнецова И.М.* Учет товарных потерь на предприятиях общественного питания 217
- Стетюха Н.А., Рябинина М.В.* Анализ финансового состояния ООО «Славянка-А» Славянского района Краснодарского края за 2012–2014 гг. 220
- Терешко З.А., Масюкова Л.В., Никодимова К.Ю.* Скидки как одно из направлений маркетинговой политики торговых организаций 223
- Царцаева А.В.* Лизинговые отношения: проблемы, тенденции, перспективы развития..... 228

**МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ**

- Гриценко Т.С., Тупикина Е.Н.* Анализ взаимосвязи котировок нефти марки Brent и курса популярных национальных валют 232
- Марданов М.В.* Оптимизация выпуска продукции в условиях волатильности рынка: модифицированная модель транспортной задачи 235

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Байков Никита Николаевич

студент

Ширяева Наталья Викторовна

канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой

ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный
технический университет»

г. Ульяновск, Ульяновская область

КУДА ВЛОЖИТЬ СВОИ ДЕНЬГИ В 2016?

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены перспективы развития инвестиций в недвижимость, плюсы и минусы данного вложения. В работе обосновывается актуальность и практическое применение данного вида вложения. Авторами показаны перспективы развития цен на жилье на примере Ульяновской области.*

***Ключевые слова:** инвестиции, частный инвестор, недвижимость, капитал, вложения, жилье, аренда, экономика.*

В начале 90-х годов Россия стала активно развивать рыночную экономику и общество стало жить по законам экономики. А как известно все имеющиеся у населения деньги оно тратит либо на потребление, либо на сбережение. До 2015 года граждане Российской Федерации явно представляли какую часть денежных средств направлять на потребление, а какую – на сбережение. Причем в условиях стабильной экономики данное соотношение имело перевес в сторону сбережений, то есть люди копили свои деньги с целью крупных покупок или инвестирования. В условиях кризиса, повышения цен на различные группы товаров, при существующем уровне заработной платы, большая часть денежных средств идет на потребление. Стимулов и возможностей для инвестирования становится меньше. Так что же делать чтобы не потерять накопленный капитал? Хранить под подушкой или же вкладывать? А если вкладывать, то во что? В данной статье я хотел бы доказать, что вкладывать – наиболее выгодно в условиях рыночной экономики. Как говорится «деньги должны работать».

В условиях нестабильной экономики, что в настоящее время и наблюдается, население стремится не столько увеличить свой накопленный капитал, сколько сохранить существующие накопления. И лучший способ этого добиться это инвестиции. Инвестиции – это размещение капитала с целью получения дохода. Но это определение в какой-то степени подходит и под определение кредита, который в свою очередь является одним из источников инвестиций. Кредит отличается от инвестиции тем, что кредит и проценты нужно отдавать в строго определенные договором сроки независимо от результата вложения в проект, а инвестиции возвращаются и приносят доход инвестору только когда проект будет успешным. В противном случае вложенные денежные средства можно потерять частично или полностью [1. с. 81].

Способы инвестирования, которые в мирное и не кризисное время не вызывали сомнений в своей доходности, сейчас уже не пользуются таким доверием (например, банковские вклады, инвестиции в драгоценные металлы, игра на фондовых биржах и т. д.). Нестабильность мешает надежно застраховаться от рисков и делает перспективу получения гарантированной прибыли куда призрачнее. В идеале вложения должны быть устойчивы к инфляции, иметь высокую ликвидность, низкий риск девальвации

и получения убытков. Поэтому в условиях кризиса следует с особой осторожностью подходить к выбору объекта инвестирования. Это не такая уж простая задача как может показаться на первый взгляд. В экономическом словаре об этой ситуации говорится так: «В период гиперинфляции средством защиты обычно считаются вложения в драгоценные металлы и недвижимость, в то время как стоимость бумажных активов, таких, как акции, облигации и купюры, быстро падает» [3, с. 214].

По мнению многих экспертов, одним из самых надежных и выгодных объектов инвестиций считается недвижимость, так как рано или поздно дома и квартиры все равно начинают расти в цене. Справедливости ради следует заметить, что такие инвестиции нельзя назвать ликвидными, плюс к этому для них нужен достаточный первоначальный капитал. Но с другой стороны доходность по ним может оказаться существенно выше, если сравнивать с другими способами инвестирования. Учитывая существенное ослабление курса национальной валюты стоимость жилья на первичном и вторичном рынке России также начала снижаться уже в конце 2015 года и данная тенденция сохранится, по мнению ведущих экономистов страны, в первом полугодии 2016 года. Отсюда вытекает вполне логичный вопрос: стоит ли инвестировать в недвижимость в 2016 году?

Замечено, что сектор рынка обладает интересным свойством: то, что он теряет в цене в годы кризиса, с лихвой отыгрывается после его преодоления. Например, в 2009–2010 годах цена домов и квартир на российском рынке упала в среднем на 20% (следствие кризиса 2008–2009 гг.), однако уже в 2012–2013 году она отыграла свое. Таким образом, люди, которые купили квартиру в 2009–2010 годах, в случае продажи её через 3 или 4 года могли получить от её продажи порядка 30% прибыли (доходности) даже с учетом инфляционного обесценения денег. Ситуация 2014–2015 годов аналогична, поэтому в начале 2016 года, как года кризиса, цены на жилье как вторичного, так и первичного рынков начинают снижаться на протяжении первого полугодия 2016 г., что является наилучшим моментом времени для покупки квартиры. Рассматривая недвижимость в качестве объекта вложения, необходимо придерживаться несколько рекомендаций:

- жилую или коммерческую недвижимость следует приобретать в больших развивающихся городах;
- средства следует вкладывать на период не менее трех лет;
- в случае низких цен на рынке недвижимости дом или квартиру можно временно сдавать в аренду;
- большее снижение в годы кризиса обычно затрагивает вторичный рынок, а потом реакция перекидывается на первичный.

Необходимо заметить, что, авансируя средства в покупку недвижимости Вы выбираете вариант долгосрочных, надежных и доходных инвестиций. На мой взгляд важные качества не только для обычного человека, но и для организации, которая профессионально занимается разработкой инвестиционных проектов. Поэтому граждане, которые имеют необходимый и достаточный накопленный капитал, в 2016 году выгодно будет приобрести дополнительный дом или квартиру. Однако следует уточнить, что необходимо отказаться от валютной ипотеки, в свете того что ситуация на валютном рынке крайне неблагоприятна для данного механизма приобретения недвижимости.

Наибольшую прибыль для инвесторов (покупателей) приносят инвестиции в недвижимость жилого сектора крупных городов. Застройщики вынуждены снижать цены на жилищные дома, так как падает потребительский спрос, и фирма должна «отбить» вложенные денежные средства и как минимум «выйти в ноль». Справедливости ради заметим, что не менее рентабельна и коммерческая недвижимость, однако она требует большего участия. Доходность такого типа имущества напрямую зависит от

прогрессивности маркетинговых стратегий собственника. Грамотно оформленное помещение будет иметь успех у арендаторов, а значит, приносить постоянную прибыль.

Далее рассмотрим подробнее плюсы данного вида вложений:

– рост стоимости недвижимости неизбежен в долгосрочной перспективе;

– приобретение жилой или коммерческой недвижимости во время максимального ценового спада позволяет получить ощутимый доход от ее перепродажи;

– первичное приобретение жилья дает право на возврат части уплаченного НДФЛ, при сохранении существующей ставки налога;

– недвижимое имущество не обесценивается даже в условиях трудной экономической ситуации, опять же если рассматривать в среднесрочной и долгосрочной перспективе;

– существует возможность получения стабильного ежемесячного дохода от сдачи в аренду помещения [6, с. 74].

Как дополнительное преимущество в годы стабильной экономике в стране можно отметить, что, если для того, чтобы вложить деньги в недвижимость, потребовалась оформление долгосрочного займа, можно рассчитывать на доходы, связанные с падением курса валюты кредита.

Эти преимущества подтверждаются с помощью анализа динамики цен на первичное и вторичное жилье в Ульяновской области [5].

Таблица 1
Динамика стоимости 1 м² общей площади жилья в Ульяновской области, в рублях (составлена по данным Росстата)

Год	Первичный рынок				Вторичный рынок			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
2000	3735,6	3868,38	3969,81	4185,27	3416,2	3491,97	3590,57	3787,37
2001	4329,7	4424,05	4821,48	5636,69	4054,4	4443,49	4815,14	5466,96
2002	6109,6	7238,31	7985,70	8214,15	6093,5	6735,74	7264,24	7611,85
2003	8394,39	8599,11	8694,45	9829,18	8246,51	8413,81	8707,37	9115,05
2004	10295,81	10586,58	10879,18	11329,46	9127,1	9443,85	9838,38	10588,52
2005	11940,00	12205,81	12524,95	13025,13	11083,51	11928,84	12262,36	12886,99
2006	15281,74	15656,38	17696,85	20162,34	13453,31	13928,09	15385,84	18191,07
2007	23055,54	23820,89	28710,79	31355,40	22853,87	25557,23	27171,36	29463,95
2008	34101,68	35002,21	35573,76	36743,84	31616,13	31981,54	32842,98	33005,08

2009	35610,25	34156,09	33995,10	32692,02	31946	31043,53	30332,63	29558,01
2010	32583,59	33182,32	32795,85	33329,55	29119,26	29038,93	30359,51	30998,87
2011	32031,91	32118,04	32817,68	33030,42	31436,52	32249,88	32731,58	33289,82
2012	32645,10	32894,49	33813,20	35212,68	33385,89	34007,45	35087,86	35721,58
2013	34928,95	35368,62	35737,82	36148,39	36827,42	37361,38	38075,70	38790,71

Из таблицы 1 видно, что наблюдается стабильное повышение цен на рынке жилья в течение 13 лет независимо от типа продаваемого жилья. Исключение составил только 2009 год, где наблюдается понижение цены с начала до конца года в каждом квартале, как на первичном, так и на вторичном рынке жилья. Об этом мы говорили выше.

Рынок жилья пережил 2 кризиса: 2008 года и 2012 года, а теперь еще и 2014–2015 гг. и все равно не сменил общий курс на повышение цен на недвижимость. Отсюда можно сделать вывод что, несмотря на сегодняшнюю политическую и экономическую политику России и других стран в отношении неё, цены на рынке недвижимости будут расти и после преодоления кризиса 2016 года. Но, естественно, что рост цен будет замедлен или даже отрицателен, но общая тенденция будет неизменна.

Но существует и обратная сторона медали. Как и преимущества, инвестирование в недвижимость имеет ряд своих недостатков:

- бюрократические проволочки сильно затрудняют и без того затяжной процесс совершение сделок купли-продажи, которые требует не только финансовых, но и временных затрат. Плюс к этому в условиях экономического кризиса найти покупателя непросто (это относится только к фирмам застройщикам, так как гражданам нужно продавать квартиру в период экономического подъёма, а покупать в период спада, о чем говорилось выше);

- стоимость недвижимости нестабильна, и в момент продажи может наступить ценовой спад (опять же относится к фирмам-застройщикам);

- рыночную цену недвижимости не всегда легко предсказать при покупке. Например, приобретая квартиру в новом районе, покупатель рассчитывает, что ее стоимость в будущем вырастет за счет развития инфраструктуры. Однако иногда местные факторы могут оказать большее влияние, и цена не изменится, а значит, и выгоды от такой инвестиции в недвижимость не будет. Или же продав квартиру сейчас, можно упустить выгоду, связанную с подорожанием этой квартиры в будущем;

- политические риски. Муниципальные власти регулируют тарифы коммунальных служб, налоговые ставки, аренду городских зданий, тем самым держа под контролем стоимость приобретения и обслуживания недвижимости [4, с. 163].

Таким образом, инвестиции в недвижимость в 2016 году можно рассматривать как весьма выгодный и надежный вариант вложения средств. В данной статье описана ситуация, когда квартира покупается для собственного проживания и тогда инвестиции приносят ярко выраженные социально экономический положительный эффект. Если же Вы решите сдавать данную квартиру в аренду, то к этому добавится еще и коммерческий эффект. В пользу такого способа сохранения и увеличения капитала говорит также риск хранения сбережений в валюте и вложения их в финансо-

вые институты, которые в пору кризиса становятся крайне нестабильными. Несмотря на нынешнее нестабильное экономическое и геополитическое положение России, которое по самым пессимистическим прогнозам сохранится вплоть до 2017 года, кризис пойдет на спад. Если вы купите дом или квартиру сейчас, то имеется реальная возможность получить существенную выгоду от их продажи через 3–4 года. Это станет возможным вследствие: сокращения объема строительства в кризисный период, стабилизации рубля и роста доходов граждан, превышения спроса над предложением, роста стоимости объектов недвижимости. Именно тогда у нынешних владельцев появится возможность весьма выгодно продать свои дома и квартиры и существенно увеличить свой достаток, даже покрыв инфляционные издержки.

Список литературы

1. Павлова М.Э. Факторы, влияющие на рынок жилья / М.Э. Павлова // Изд. Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2008. – №11. – С. 79–83.
2. Пострелова А.В. Инвестиции в Ульяновской области / А.В. Пострелова, М.О. Кулешова // Современное состояние и приоритетные направления развития экономики: Материалы Международной заочной научно-практической конференции. Новосибирский государственный аграрный университет. – 2014. – С. 280–281.
3. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. – М.: Инфра-М, 2013. – 512 с.
4. Сергеев И.В. Инвестиции: Учебник и практикум / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – М.: Юрайт, 2015. – 314 с.
5. Сайт Росстата. Официальная статистика цен на рынке жилья [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs
6. Ширяева Н.В. Инвестиционные стратегии / Н.В. Ширяева, А.В. Пострелова. – Ульяновск: Изд. УлГТУ, 2012. – 138 с.

Гусейнов Азер Илдырым оглы

аспирант

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный аэрокосмический университет им. академика М.Ф. Решетнева»
г. Красноярск, Красноярский край

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ГРАНИЦАХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы инновационной деятельности, ядром которой в современном мире выступают научно-технические инновационные процессы. Автором отмечается, что, несмотря на это, понятие «инновации» не сводится исключительно к инновационным достижениям. В широком смысле данное понятие подразумевает внесение в разнообразные виды человеческой деятельности новых элементов, повышающих результативность.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, высшие учебные заведения, развитие, наука, современная экономика.

Так, например, один из основоположников теории инноваций Й. Шумпетер рассматривал инновационную деятельность как важнейшую функцию предпринимателей, при этом выделял радикальные (базисные) и

улучшающие инновации, различая экономические и технологические инновации, признавая циклический характер инноваций [1].

С учетом предмета инноваций различают следующие их виды:

– технико-технологические инновации. Проявляются в форме новых продуктов, технологий, средств производства;

– организационные нововведения. Процессы освоения новых форм и методов организации и регламентации производства и труда, а также инновации, предполагающие изменения соотношения сфер влияния (как по вертикали, так и по горизонтали) структурных подразделений, социальных групп или отдельных лиц;

– управленческие нововведения. Выраженные в целенаправленном изменении состава функций, организационных структур, технологий и организации процесса управления, методов работы аппарата управления, ориентированное на замену элементов системы управления с целью ускорения, облегчения или улучшения решения поставленных перед предприятием задач;

– экономические инновации. Можно определить, как положительные изменения в финансовой деятельности, а также в области планирования, ценообразования, мотивации;

– социальные нововведения проявляются в форме активизации человеческого фактора путем разработки и внедрения системы усовершенствования кадровой политики;

– юридические инновации. Новые и измененные законы и нормативно-правовые документы;

– экологические нововведения. Изменения в технике, организационной структуре и управлении [2].

В научной среде не существует какой-либо одной предпочтительной методологии идентификации высокотехнологичных исследований и технологий, связанных с инновационными процессами. Так, к инновационным процессам относят пять отраслей науки и производства: аэрокосмическую, производство компьютерных систем, производство средств коммуникации, научное приборостроение и производство лекарств.

Особое внимание привлекают процессы экономического измерения глобального инновационного процесса и его ответвлений. Ежегодный оборот наукоемкой продукции на мировом рынке. Инновационный сектор имеет лидирующие места в условиях рыночной экономики. При этом, широкий подход к инновациям находит свое отражение в трансформации системы высшего профессионального образования. Специфика высшего образования переводится на более узкоцентрализованный способ переподчения, в котором вузы наделены широкой автономией. В рамках этой модели финансирование опирается на различные гранты и носит конкурсный характер.

Инновационные процессы, как правило, протекают в рамках небольших кластеров, что позволяет объединить усилия государства и бизнеса, образовательных центров на основе сетевых связей, при этом развитие национальных кластеров способствует диффузии технологий.

Сами по себе кластеры имеют различную форму в зависимости от основ их построения и функционирования, структуры, оказывающие влияние на кластер, рассматриваются как его часть. Широко распространены кластеры в странах Европы и Северной Америки. Научно-технический сектор каждого государства – это часть глобального научно-технологического пространства.

Инновационные процессы в редких случаях инициируются внутри отдельной страны без связей с более широким международным окружением. Инновационный процесс, в конечном счёте – это процесс сотрудничества среди большого числа заинтересованных сторон.

В этой связи в систему инноваций каждого государства, обеспечивающей развитие и переток технологий, должны входить следующие элементы, а именно:

1. Развитие инновационного производства, включающее:
 - содействие созданию производственных мощностей на базе крупных вузов и НИИ;
 - создание эффективных инструментов развития региональной компоненты инновационного проекта;
 - создание инновационных компаний в системе университетов и НИИ.
2. Создание финансовых институтов, обеспечивающих непрерывность финансирования инновационных процессов:
 - стимулирование развития непрерывного финансирования инновационных процессов;
 - совершенствование правового механизма непрерывного финансирования.

Существует множество нерешенных вопросов, касающихся накопления и развития инновационных процессов. В управленческой среде должно быть понимание, что инновации это прежде всего многогранный процесс, интегрирующий науку и технологии. Так, Российская Федерация может взять на себя ведущую роль, взаимодействуя с другими развивающимися экономиками.

В рамках данной концепции предлагается укреплять сотрудничество с субъектами инновационного процесса на трёх уровнях:

- обмен опытом в области разработки политики в сфере технологии и инноваций;
- обмен инновациями;
- передача инновационных технологий в ключевые секторы экономики.

Следует кроме всего прочего, упомянуть политические меры развития инновационных процессов, которые призваны облегчить технологическое сотрудничество во всех странах, выступающих в роли, поставщиков и получателей технологических знаний в рамках совместных исследовательских проектов.

В целях непосредственного развития инновационного сотрудничества нужно принять целый ряд мер поддержки, которые включают на наш взгляд:

- увязку с четко установленными требованиями в области инноваций;
- продолжение государственного финансирования;
- обеспечение специальных стимулов и налоговых преференций для ряда научных организаций;
- предоставление услуг вузов и НИИ для поддержки применения новых технологий в промышленности.

На уровне государственного регулирования авторские рекомендации могут быть следующими:

1. Снижение строгости законодательства о банкротстве.
2. Новые меры государственного стимулирования предприятий НИОКР и высших учебных заведений.
3. Улучшения в разработку налоговых кредитов НИОКР.

4. Инновационная политика должна обеспечивать конкурентные отношения между поставщиками и покупателями в условиях инновационных изменений, обеспечивать эффективное правоприменение законодательства, по защите и стимулированию инноваций.

5. Решение проблемы качества патентов.

Таким образом, инновации в инновационном процессе приобретают стратегическое значение для повышения конкурентоспособности устойчивого роста национальных экономик, и микроэкономик субъектов экономической и научной деятельности. В связи с этим для государств, вступивших на путь инновационного развития собственной экономики, необходимо развитие национальных инновационных систем.

Список литературы

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982.
2. Яркина Т.В. Основы экономики предприятия: Краткий курс: Учебное пособие / Т.В. Яркина. – М.: Российский гуманитарный интернет-университет (РГИУ), 2005. – 85 с.

Данильченко Сергей Леонидович

д-р ист. наук, профессор, советник директора
Филиал ФГБОУ ВО «Московский государственный
университет им. М.В. Ломоносова» в г. Севастополе
г. Севастополь

КОНЦЕССИОННАЯ ПОЛИТИКА СНК СССР: АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация: в данной статье рассматривается проблема привлечения СНК СССР зарубежных инвестиций, которое было рассчитано на увеличение количества продукции и совершенствование технического уровня производства в отраслях народного хозяйства, на уменьшение безработицы, пополнение кадров промышленного пролетариата, создание пролетарских центров в непромышленных районах страны и повышение квалификации рабочих.

Ключевые слова: концессионное предприятие, договорные отношения, внешнеторговые операции, экспорт продукции, право свободной реализации, внешний рынок, монополия внешней торговли, плата за концессию, долевое отчисление, рентные платежи, пенная плата, арендная плата.

Советское правительство при привлечении зарубежных инвестиций рассчитывало, прежде всего, на увеличение количества продукции и совершенствование технического уровня производства в той или иной отрасли народного хозяйства, на уменьшение безработицы, пополнение кадров промышленного пролетариата, создание пролетарских центров в непромышленных районах страны и повышение квалификации рабочих.

В 1925/26 году на всех видах негосударственных предприятий было занято 52 тысячи рабочих, а с учетом сезонных рабочих в лесной промышленности – 70 тыс. человек.

Расчет численности рабочих и служащих по отраслям промышленности за 1925/26 году показан в таблице 1.

Таблица 1

<i>Формы частных предприятий и отрасли промышленности</i>	<i>Количество рабочих и служащих</i>
Концессии всего [1] в том числе:	19 352
горная промышленность	15940
обрабатывающая промышленность	2267
сельское хозяйство	572
связь	573
Смешанные общества – всего [2] в том числе:	4386
внешняя торговля	1005
лесная промышленность	3381
дополнительно сезонных рабочих	18000
Аренда предприятий [3]	28287
Итого постоянного персонала	52025
Всего	70025

Таким образом, во всех предприятиях с иностранным участием в 1925/26 году занятость составляла 70,025 тыс. человек, т.е. 2,7% к общему числу рабочих в стране.

При рассмотрении общих условий концессионных договоров особое внимание обращалось на вопросы труда. При найме рабочих и служащих концессионер должен был руководствоваться законодательством о труде, принятым в СССР. Концессионный договор вменял в обязанность предпринимателю улучшать материальное положение рабочих по сравнению с занятыми на аналогичных предприятиях в той же местности до среднего заграничного уровня. Концессионер обязывался привозить из-за границы необходимые предметы потребления и в случае требования правительства их определенную часть продавать государственным организациям.

Трудовые отношения регулировались не только индивидуальными трудовыми договорами, заключаемыми с теми или иными рабочими, но и коллективными договорами, заключаемыми нанимателем с соответствующими профессиональными союзами, которые устанавливали условия труда на данном предприятии и предопределяли в значительной мере условия индивидуальных договоров.

Кроме условий труда, в коллективных договорах также фиксировалась обязанность предпринимателя отчислять определенные суммы на культурное обслуживание рабочих и служащих, на содержание местного комитета профессионального союза. Коллективный договор распространялся на всех работающих по найму, но он не касался лиц административного персонала, пользующихся правом приема и увольнения рабочих и служащих.

В коллективных договорах профсоюзов с концессионерами основное внимание уделялось условиям труда, т.е. определялись продолжительность рабочего дня, обеспеченность рабочих жилищами и все остальные гарантии охраны труда исходя из общих условий, установленных в этом отношении коллективным договором между профсоюзом и аналогичными предприятиями государственной промышленности. Исключение составляли предельная высота заработной платы, отчисления на профсоюзную работу и некоторые вопросы найма и увольнения рабочих.

Первые коллективные договоры, заключенные в трех смешанных обществах лесной промышленности, отличались от договоров между государственным трестом «Северолес» и профсоюзом деревообделочников только отдельными пунктами. В смешанных обществах предусматривались более высокие ставки заработной платы. Ставка первого разряда в «Северолесе» – 15 руб., у концессионера – 18 руб. в месяц, т.е. на 20% выше. Размер отчислений на нужды профсоюза, культработу и прочее у концессионера устанавливался в 4,5% против 3% в «Северолесе». В отличие от соответствующего пункта коллективного договора в «Северолеса» и ст. 88 Кодекса законов о труде при увольнении рабочих до наступления оговоренного срока окончания временного найма или временной работы концессионеры были обязаны, помимо предупреждения за две недели, выплачивать двухнедельное выходное пособие из расчета тарифной ставки. Все остальные условия коллективного договора «Северолеса» и концессионеров с профсоюзом совпадали.

В коллективных договорах на концессионных предприятиях обрабатывающей промышленности предусматривались не только повышенные ставки заработной платы, но и гарантированный приработок на тарифную ставку. В договоре союза металлистов со шведской концессией «СКФ» («Шарикоподшипник») на 1925/26 год и на 1926/27 год ставки заработной платы устанавливались на 18% выше, чем в государственных предприятиях [4]. Гарантированный приработок для чернорабочего составлял 60% тарифной ставки, для подсобных рабочих – 75%, для сельщиков – 120–150%, для служащих – в среднем 30%.

За соблюдением условий, записанных в договоре, представители профсоюзов следили в течение всего срока его действия, что вызывало недовольство концессионеров. Предприниматели, подписывая договор, часто искали предлоги для его невыполнения, возникали конфликты и споры с профсоюзами. Трудовые условия концессионных договоров, с одной стороны, предусматривали подчинение концессионера нормам действующего советского законодательства, обязательного не только для частного сектора, но и для кооперативного и государственного. С другой стороны, они предоставляли концессионеру возможность использовать права, полученные им в силу того же концессионного договора. Условия концессионных договоров в равной мере относились и к иностранному персоналу, т. е. ему гарантировались те права, которые имели трудящиеся СССР.

По профсоюзу металлистов тарифные ставки рабочих концессионных предприятий были выше, чем на аналогичных государственных предприятиях, в среднем на 15%, по союзу текстильщиков – на 30–40%, по союзу пищевиков – на 25–30% [5].

Повышенный уровень заработной платы объяснялся более высоким удельным весом квалифицированных рабочих – меньший процент подсобных рабочих и обслуживающего персонала, более высокой интенсивностью труда. В таблице 2 приведены сравнительные данные об оплате труда рабочих на государственных, кооперативных и концессионных предприятиях [6].

Таблица 2
Заработная плата одного рабочего в месяц (в руб. и коп.)

	1923/24	1924/25	Первая половина 1925/26	1925/26 к 1923/24 в %
По всей промышленности	43–09	51–83	58–10	134,8
В государственной промышленности	42–09	50–37	56–81	135

В кооперативной промышленности	52–88	64–88	74–65	141
В концессионной промышленности	58–63	81–32	84–24	144

В 1924/25 году заработная плата на концессиях Москвы и Московской области увеличилась на 40% при росте заработной платы в государственной промышленности на 19% и в кооперативной – на 23%. В последующие годы заработная плата на концессионных предприятиях росла более медленно (таблица 3).

Таблица 3
Среднегодовая заработная плата рабочих по концессиям МСНХ (в руб.)

	1927/28	1928/29	1928/29 в % к 1927/28	1929/30	1929/30 в % к 1928/29
По группе А	1892,7	1868,4	98,7	1895,2	101,4
По группе Б	1483,4	1693,8	114,2	1802,1	106,4

На предприятиях легкой промышленности рост заработной платы рабочих проходил более интенсивно, чем в отраслях тяжелой промышленности. На концессии Хаммера в 1928/29 году заработная плата увеличилась на 21,5% по сравнению с предыдущим годом, на концессии Тифенбахера – на 21,9%.

Следует отметить, что на всех концессионных предприятиях рост производительности труда обгонял рост заработной платы (таблица 4) [7].

Таблица 4
Среднегодовая выработка на одного списочного рабочего (в руб.)

	1927/28	1928/29	1928/29 в % к 1927/28
По группе А	14428,0	15523,5	107,6
По группе Б	9726,5	11157,8	114,7

В 1928/29 году при росте заработной платы по всей концессионной промышленности на 13,7% производительность труда выросла на 18,6%, в следующем 1929/30 году заработная плата увеличилась на 6,1%, а производительность труда на 17,9%.

Сбыт продукции концессионного предприятия являлся одним из основных условий его деятельности. Концессионные договоры не ограничивали прав предпринимателя, предоставляя ему свободно по своему усмотрению сбывать продукцию. Но в некоторых случаях концессионер обязывался продавать продукцию преимущественно государственным и кооперативным организациям. Эти ограничения ставились только в том случае, если изделия предприятия были дефицитными и представляли особый интерес для Советского правительства.

Таким образом, в области внутреннего торгового оборота деятельность концессионного предприятия регулировалась договорными отношениями. Относительно внешнеторговых операций в концессионных договорах имелись лишь указания о том, что экспорт продукции осуществляется на общем основании действующих законов, или указание, что концессионеру предоставляется право свободной реализации своей продукции на внешнем рынке. Первое условие имело место для производственных концессий, работающих только на внутренний рынок, второе – для концессий, имеющих право экспорта своей продукции.

Право свободной реализации на внешнем рынке давало ряд привилегий. Монополия внешней торговли, даже при наличии в договоре указания на право экспорта, ограничивала возможности экспортера из СССР в его выступлениях на внешнем рынке, например, обязанность реализации продукции через Советское торгпредство.

Концессии не только сбывали свою продукцию, но и закупали сырье и другие материалы, необходимые для производства. Крупная промышленность и оптовая торговля, сосредоточенные в руках государства, стесняли свободу действий концессионера на «вольном» рынке. Изъятие тех или иных районов для заготовки, очередность перевозок грузов, при которых преимущество отдавалось государственным или кооперативным предприятиям, запрещение государственным предприятиям совершать сделки с частными лицами, так как концессия относилась к частному юридическому лицу – все эти обстоятельства затрудняли работу концессионных предприятий. Практически эти затруднения разрешались таким образом, что концессионные предприятия на равных условиях с государственными брались на плановое снабжение сырьем и материалами.

По общему правилу концессионное предприятие работало на сырье и материалах, приобретаемых в СССР. В тех случаях, когда на внутреннем рынке не было возможности приобрести сырье в количестве, необходимом для работы предприятия, ему разрешалось ввозить сырье из-за границы в соответствии с контингентами и номенклатурой, утверждаемыми ежегодно. Поскольку весь ввоз производился в плановом порядке, количество сырья для концессии утверждалось в таких размерах, чтобы обеспечить бесперебойную работу предприятия. Лицензии выдавались в сроки, установленные в концессионном договоре.

Концессии в обрабатывающей промышленности по характеру своих операций очень близко стояли к государственным предприятиям. В отличие от частника концессия выступала на рынке как крупнооптовая организация. Средний размер сделки концессионного предприятия в 1926/27 году равнялся 24,7 тыс. руб., т. е. приближался к среднему размеру сделки общего товарооборота – 27,6 тыс. руб., у частника – 5,4 тыс. руб.

То же самое можно сказать и об условиях расчета и составе контрагентов, обслуживаемых этими предприятиями. В этом отношении сопоставление обоих видов контрагентов – частного капитала и концессионных предприятий весьма показательны. За 1926/27 год условия расчета по сделкам концессионных предприятий распределялись следующим образом – аванс – 11,4%, наличные – 29,8%, кредит – 58,8% [8].

У частных предприятий картина совершенно иная. Если у концессионеров больше половины товаров продавалось в кредит, то у частных предприятий большая часть товаров продавалась за наличный расчет. За тот же оперативный год расчеты частных предприятий составили – аванс – 2,9%, наличные расчеты – 62,8%, кредит – 34,3%.

Система расчетов у концессий была выгодна государственным организациям. Значительно отличался и состав покупателей продукции концессий. Основная масса товаров направлялась государственным организациям – 54,9%, кооперацией приобреталось 25,2%, частным лицам поступало только 12%. Иначе говоря, основная масса товаров, производимых концессиями, поступала обобществленному сектору.

Ввоз товаров из-за границы производился в плановом порядке, что выражалось в определении номенклатуры и количества ввозимых товаров. Такое регулирование осуществлялось решением НКВТ на совершение данной конкретной операции по внешней торговле – предоставление ли-

цензий или специальных удостоверений. Концессионные договоры вводили ряд льгот при ввозе оборудования для концессионных предприятий. Они заключались в том, что нужное концессионеру оборудование приобреталось им совершенно свободно. Контроль Советского торгпредства выражался лишь в качественной проверке – то ли это оборудование, которое указано в удостоверении, и в контроле над ценами.

Ввозимые из-за границы товары, принадлежащие частным предприятиям и лицам, облагались лицензионным сбором, исчисляемым в размере 4% от стоимости товаров. Лицензионный сбор вносился в кассу торгпредства в иностранной валюте, при выдаче свидетельства на ввоз товара в СССР. Законность ввоза товаров в страну проверялась таможенными организациями. Там же взимались с ввозимых грузов пошлины. Концессионные договоры часто предоставляли концессионеру право беспошлинного ввоза необходимого оборудования.

Несмотря на некоторые ограничения в реализации продукции на внутреннем и внешнем рынках, концессионные предприятия отличались высокой нормой прибыли.

Высокая доходность концессионной промышленности объяснялась товарным дефицитом и почти полным отсутствием конкуренции со стороны государственных предприятий. Концессионеры, пользуясь этими обстоятельствами, реализовывали свою продукцию по высоким ценам, с большой наценкой на себестоимость. Советское правительство принимало меры к ограничению прибыли концессионеров путем обложения сверхприбыли, но эти меры были малоэффективны.

Высокой нормой прибыли отличалась и московская концессионная промышленность. По всей концессионной промышленности МСНХ за ряд лет наценка на себестоимость была не ниже 72% (таблица 5) [9].

Таблица 5

(в млн руб.)

	<i>Фабрично-заводская себестоимость</i>		<i>Реализация по отпускным ценам</i>		<i>Наценка на себестоимость, %</i>	
	<i>1927/28</i>	<i>1928/29</i>	<i>1927/28</i>	<i>1928/29</i>	<i>1927/28</i>	<i>1928/29</i>
По всем концессиям	17,792	19,6894	30,7438	35,2641	72,8	78,6
По группе А	1,4902	1,8364	2,3102	2,7941	55,0	52,1
По группе Б	16,3018	17,853	28,4336	32,47	74,4	81,9

По отдельным отраслям концессионной промышленности наценка на себестоимость колебалась от 55% в металлопромышленности до 131% в химической промышленности.

В 1927/28 году себестоимость всей концессионной промышленности составила 17,792 млн руб., а сумма реализации по отпускным ценам – 0,7438 млн руб. Наценка на себестоимость равнялась 12,951 млн руб., или 72,8%. Самые высокие наценки на себестоимость были на предприятиях химической промышленности – 131,4%, в том числе на фабрике Хаммера – 126,8%, на концессии «Лаборатория Лео» – 169%. Такими же высокими наценками отличалась отрасль по производству одежды и предметов туалета, где на фабрике Тиффенбахера наценка составляла 150,8% к себестоимости, на фабрике «Целлугал» – 112%, на фабрике «Ц. Новик и сыновья» – 102,8%. В следующем 1928/29 году наценка на себестоимость снижается, так как сказывается конкуренция со стороны государственных предприятий.

Норма прибыли по концессионной промышленности МСНХ в 1927/28 году составила 54,7%. Балансовая прибыль по всем предприятиям за этот год равнялась 7,2245 млн руб., а затраченный основной и оборотный капитал – 13,1827 млн руб. Отношение прибыли к затратам капитала, выраженное в процентах, дает норму прибыли:

$$P' = \frac{m}{c+v} * 100\%$$

В данном случае:

$$P' = \frac{7,2245 \text{ млн руб.}}{13,1827 \text{ млн руб.}} * 100\% = 54,7\%$$

Это среднеконцессионная норма прибыли.

Высокая норма прибыли была характерна не только для концессионных предприятий, но и для смешанных обществ во внешней торговле. Весь оборот смешанных обществ за 1923/24 год согласно заключительным балансам составил 26,3 млн руб. по реализационным ценам при основном капитале в 2,35 млн руб. Чистая прибыль обществ была равна 4,1 млн руб., или 15,3% к обороту. К основному капиталу прибыль составила 180%. Процент прибыли к обороту у отдельных обществ составил (таблица 6) [10].

Таблица 6

(в млн руб.)

<i>Концессии</i>	<i>%</i>	<i>Прибыль</i>	<i>Оборот</i>
Русавсторг	32	0,59	1,898
Ратао	14	0,28	1,943
Русот	15	0,837	5,382
Аламерико	11	0,8	7,2
Востваг	20	0,67	3,3
Дава-Бритополь	16	1	6

Группы «Русавсторг», «Ратао», «Русот», «Руссотюрк», «Эгеекспорт», «Востваг» в 1924/25 году работали с уставным капиталом в 1,945 млн руб.

Оборот капитала по реализованным ценам равнялся 28 млн руб., чистая прибыль – 2 млн руб., чистая прибыль к обороту – 4,2%, а к основному капиталу – 103%.

Концессионеру поступала не вся прибыль, полученная в результате производственной и сбытовой деятельности предприятия. Часть прибыли направлялась государству, часть шла на пополнение оборотных средств и оставшаяся часть распределялась по дивидендам, если это акционерное общество, или составляла прибыль концессионера.

Платежи правительству устанавливались одновременно с утверждением общих экономических и юридических условий концессий. Они включали: плату за концессию, рентные платежи, целевые платежи, налоги и сборы.

Плата за концессию слагалась, прежде всего, из долевого отчисления правительству, которое устанавливалось в виде определенного процента с каждого вырученного концессионером рубля. Размер долевого отчисления был дифференцирован. В отраслях тяжелой промышленности он не превышал 5%, легкой – 10%. Всеобщее шведское общество «Асеа», получившее концессию в СССР на право производства машин переменного тока, выплачивало правительству долевого отчисления в размере 3,5% со

всей стоимости реализованной продукции. Фирма «СКФ» по производству шарикоподшипников выплачивала долевое отчисление в размере 2% от валовой выручки, шведское акционерное общество «Газоаккумулятор» – 3%.

Концессионные предприятия в легкой промышленности имели более высокий размер долевого отчисления. Концессии, относящиеся к отрасли «одежда и туалет», выплачивали долевое отчисление 8–10%. В польской концессии «Ц. Новик и сыновья», производившей фильцевые папки, колпаки, боты, шляпы и пр., долевое отчисление составляло 10%, во французском акционерном обществе «Симп» – 6%, в германской фирме «Шток и К°», производившей галантерейные изделия, – 8% и т. д.

По всей московской концессионной промышленности за 1927/28 год прибыль составила 7,2245 млн руб., а долевое отчисление – 0,9787 млн руб., или 13,5%. В 1928/29 году прибыль увеличилась до 8,457 млн руб., долевое отчисление – до 2,0817 млн руб., или 24,6% от прибыли [11].

По отношению к основному капиталу, переданному государством в пользование концессионерам, долевое отчисление составляло 40,3%, в то время как прибыль, отнесенная к основному инвестированному капиталу, составляла 137,1%.

В некоторых случаях в концессионных договорах особо оговаривалась возможность замены денежного долевого отчисления натуральным в виде определенного процента произведенной продукции. Так выплачивали долевое отчисление японские угольные и нефтяные концессии. Производство угольной концессии фирмы «Кита Карафуто Коогю Кабусики Кайша» составило по годам (таблица 7) [12].

Таблица 7

(в т)

1929/30	1930/31	1931/32	1932/33	1933/34
119626,2	120833	131 050	125550	140 160

Эта фирма уплатила государству в счет 5,5% долевого отчисления натуральной продукцией (таблица 8):

Таблица 8

(в т)

1929/30	1930/31	1931/32	1932/33	1933/34
5083	6280	6343	6691	7358,4

Чистая прибыль концессии за названный период составила 0,221 млн иен, из которых пошло на выдачу дивиденда 0,200 млн иен – 4%, в запасной капитал отчислено 0,011 млн иен.

В договоре на сельскохозяйственную концессию с фирмой Круппа «Маньч» указывалось, что за предоставленную концессию взносы правительству составляют 20% общего урожая в озимом зерне.

Плата за концессию могла включать в себя вместо долевого отчисления передачу правительству определенного пакета акций или заменяться льготной продажей части продукции. Помимо долевого отчисления, платежи правительству складывались из рентных платежей. Это – погектарная плата за передаваемые недра и участки земли, попенная плата за древесину и арендная плата за строения и оборудование, переданные концессиям, в размерах, общепринятых в СССР.

Попенную плату вносили правительству все смешанные общества лесной промышленности (таблица 9) [13].

Попенная плата (в млн руб.)

<i>Смешанные общества</i>	<i>1922/23</i>	<i>1923/24</i>
Руссанглолес	0,55586748	0,72068661
Руссголландлес	0,1653593	0,5791427
Русснорвеголес	–	0,51376913
Итого	0,72122678	1,81359844

Нормы арендной платы устанавливались в размерах 1–3 руб. в год за 1 га действительно использованной поверхности земли или ее недр. За пользование государственным имуществом арендная плата исчислялась отдельно, исходя из норм его амортизации. По московской концессионной промышленности в 1928/29 году стоимость государственного имущества составляла 2,7689 млн руб., а арендная плата концессионеров – 0,1298 млн руб., или 4,6%. Кроме долевого отчисления, концессии облагались налогами и сборами.

Собственно, налоговые обязательства слагались из прямого обложения – промысловый налог, падающий на сумму валовой выручки предприятия, налога с чистой прибыли или подоходного налога и косвенных налогов.

Размер налога с оборота предприятия варьировался в зависимости от характера облагаемого предприятия. Законом предусматривалось 16 категорий предприятий, облагаемых от 1,6% до 14,8% в год с оборота, с частных предприятий – от 2,15% до 17,15%. В первую группу предприятий по обложению относились предприятия горнопромышленной группы, во вторую – нефтяные, в третью – машиностроительные и т. д. в зависимости от быстроты оборота капитала в данной отрасли промышленности и ряда других факторов, влияющих на рентабельность. Налог с чистой прибыли взимался в размере 8% в пользу государственного бюджета и 2–4% в пользу местного бюджета.

К косвенным налогам относились акцизы и таможенные пошлины. Акцизному обложению подлежал целый ряд обычных и для западноевропейской практики объектов потребления – вино, табак, сахар, чай и пр. Таможенные пошлины взимались с ввозимых и вывозимых товаров. По этому виду обложения правительство часто предоставляло льготы. Кроме перечисленных налогов, имелись и другие – судебные пошлины, портовые и таможенные сборы за регистрацию биржевых сделок, за осмотр речных и морских судов, котлов, нотариальный сбор и др.

Основными налогами и сборами, уплачиваемыми смешанными обществами, являлись патентный и уравнительный сборы, подоходно-поимущественный налог, сборы на оплату по социальному страхованию и на содержание месткома [14].

Смешанные общества по размерам своих оборотов и по признакам, установленным в законе, относились к торговым предприятиям 5 разряда. Они обязывались выбирать патент на право производства торговли сроком на полгода. Для Москвы стоимость патента определялась в 1800 руб. В эту сумму включалась и 10%-я надбавка в пользу Моссовета для удовлетворения местных нужд. Выборку патента производили и на складские помещения, если их было больше двух. Стоимость этого патента на полугодие равнялась 68 руб.

Патенты приобретались и для ответственных сотрудников общества, которые в свою очередь также делились на пять групп в зависимости от

занимаемой должности. Стоимость полугодового патента устанавливалась со всеми надбавками от 10 до 94 руб. Счетовод, конторщик и прочие мелкие служащие в смешанных обществах оплачивались патентом в 10 руб., члены правления, директора-распорядители – в 94 руб. [15]. Уравнительный сбор исчислялся за каждое полугодие с оборота по продаже товаров общества в зависимости от рода товаров и способа их реализации – оптовой или розничной. Размер сбора определялся специальной классификацией по роду товаров и устанавливался в размере от 0,5 до 1,5% с учетом 100%-ной надбавки в пользу местных Советов. Сбор, установленный при реализации яиц, равнялся 1% и вместе со 100%-ной надбавкой составлял 2% с суммы оборота.

Подоходный налог взимался со смешанных обществ в размере 80% чистой прибыли, извлекаемой из операций общества. Это утверждалось Положением о государственном подоходно-поимущественном налоге от 20 июня 1923 года. Обложению этим налогом подлежали также иностранные служащие смешанных обществ, проживающие постоянно за границей, но получающие доходы от предприятий и имущества, находящегося в пределах СССР. Для предприятий устанавливались примерно следующие размеры налога – при получении налога в 8 тыс. руб. уплачивалось 1250 руб. на каждую тысячу рублей, сверх 8 тыс. добавлялось по 250 руб. Кроме названных видов сборов и налогов, каждое предприятие обязывалось отчислять ежемесячно в кассу социального страхования определенную сумму. Размер этих взносов составлял 16% общей суммы всех выплат, производимых обществом своим рабочим и служащим.

Производились также отчисления местному комитету. Смешанные общества относились к торговым предприятиям, имеющим до 500 рабочих и служащих, и потому отчисления определялись в 2% с общей суммы заработной платы.

Несмотря на то, что налоговые обязательства концессионных предприятий были довольно многочисленны, экономическая выгода концессий очевидна. В некоторых концессиях доход на капитал составлял около 300% [16]. Поэтому в концессионных договорах, начиная с 1926 года, устанавливается специальная шкала обложения сверхприбылей. В концессионном договоре с французско-русским смешанным акционерным обществом мер и весов «Совметр» устанавливалась определенная шкала обложения чистой прибыли. При прибыли от 11% до 15% отчисления равнялись 15% суммы прибыли сверх 10%; при прибыли от 15% до 25% отчисления составляли 20% от излишка прибыли сверх 10%; при прибыли от 25% до 40% отчисления равнялись 30% от излишка прибыли сверх 10%.

Подоходный налог и обложение сверхприбылей составляли значительную часть прибыли концессионного предприятия. Из 11,3 млн руб. за 1927/28 год правительство получило 4,2 млн руб., концессионерам осталось 7,1 млн руб.

Правительство СССР не столько интересовало фискальные доходы, сколько удешевление предметов, потребления. Во многих случаях снижение цен государственной промышленностью на целый ряд товаров ставило концессионеров перед необходимостью снижения себестоимости или свертывания и расторжения договора.

Это послужило основной причиной расторжения договора с фирмой «Хаммер» и целым рядом других иностранных фирм.

Платежи правительству по всем концессиям в 1926/27 году составили 16,1 млн руб., в 1927/28 году – 17,83 млн руб. По концессионным предприятиям МСНХ за 1927/28 год платежи правительству слагались из следующих взносов (таблица 10) [17].

Таблица 10

(в млн руб.)

	<i>Арендная плата</i>	<i>Долевое отчисление</i>	<i>Отчисление со сверхприбыли</i>	<i>Прочие платежи</i>	<i>Итого</i>
По всем концессиям	0,1774	0,9787	0,93	0,0204	2,1065
По группе А	0,0079	0,0889	–	0,0204	0,1172
По группе Б	0,1695	0,8898	0,93	–	1,9893

После выплаты правительству всех видов отчислений, установленных концессионными договорами, балансовая прибыль предприятий составила 7,2245 млн руб. Из этой суммы прибыли 0,8864 млн руб. внесены в доход казны как подоходный налог и 2,1098 млн руб. как отчисления со сверхприбылей. Осталось концессиям 4,2283 млн руб., или 58,5% балансовой прибыли [18].

Схема распределения прибыли смешанных обществ характеризуется следующими данными (таблица 11).

Таблица 11

(в %)

Правительству СССР (подоходный налог и спецотчисления)	20
НКВТ (дивиденд)	35
В запасной капитал и на улучшение быта работников	20
Дивиденд иностранной группе	25
Итого	100

Результаты коммерческой деятельности за 1923/24 год по годовым балансам представлены в таблице 12 [19].

Таблица 12

(в млн руб.)

<i>Концессии</i>	<i>Чистая прибыль*</i>	<i>Отчисления в дивиденд</i>	<i>На долю НКВТ</i>	<i>На долю иностранной группы</i>
Русот	0,892	0,475	0,344	0,131
Ратао	0,208	0,117	0,0777	0,0587
Русавсторг	0,599	0,2	0,128	0,072
Востваг	0,662	–	0,331	0,18
Дава-Бритополь	0,423	–	2	–
Аламерико	0,069	–	0,423	–
	(убыток)			
Итого	2,784	0,792	3,3037	0,4417

* Остается в концессиях после распределения

Распределение прибыли между акционерами почти во всех, обществах базировалось на принципе – пока прибыль не достигнет свыше 50% основного капитала, она распределяется пропорционально количеству акций, т. е. в большинстве случаев поровну. Часть прибыли, превышающая 50% основного капитала, делилась в такой пропорции – 75% НКВТ и 25% иностранным акционерам. В среднем, из чистой прибыли около

30% отчислялось в пользу государства и около 15% в запасной капитал и на особые цели, а оставшиеся 55% чистой прибыли поступали в дивиденд.

В концессионных фирмах «Аламерико», «Востваг», «Дава-Бритополь» НКВТ своим капиталом не участвовал, но получал гарантированную прибыль в установленном размере. Из таблицы 12 видно, что за 1923/24 год НКВТ от этих фирм получил 2,754 млн руб. прибыли.

Таким образом, государственные организации осуществляли контроль за соблюдением условий концессионного договора, профсоюзы – за выполнением коллективного договора, а, следовательно, за соблюдением советского трудового законодательства. Конфликты, возникающие между различными государственными, профсоюзными организациями и концессионерами, между рабочими и предпринимателями разрешались в примирительных камерах или третейских судах при участии представителя Наркомата труда. Постановлением ВЦИК и СНК СССР от 29 августа 1928 года были утверждены специальные Правила о примирительно-третейском и судебном рассмотрении трудовых конфликтов [20].

Список литературы

1. СССР. Совет народных комиссаров. Год работы правительства: Материалы к отчету за 1926/27 г. – М., 1928. – С. 130
2. РГАЭ. Ф. 5240. Оп. 6. Д. 79. Л. 170.
3. Частный капитал в народном хозяйстве СССР: Материалы комиссии ВСНХ СССР. – М.; Л., 1927. – С. 287.
4. ЦГАМО. Ф. 180. Оп. 6. Д. 12. Л. 29.
5. ЦГАМО. Оп. 2. Д. 741. Л. 99.
6. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 15-6. Д. 7. Л. 33.
7. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 15-6. Д. 7. Л. 33.
8. Бюллетень товарной биржи. 1928. 15 января.
9. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 15-6. Д. 7. Л. 38.
10. РГАЭ. Ф. 5240. Оп. 6. Д. 79. Л. 118.
11. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 15-6. Д. 7. Л. 36.
12. РГАЭ. Ф. 5240. Оп. 2. Д. 4. Л. 15.
13. РГАЭ. Ф. 413. Оп. 17. Д. 101. Л. 35.
14. РГАЭ. Оп. 19. Д. 170. Л. 129.
15. Известия. – 1923. – 13 сентября.
16. СССР. Совет Народных Комиссаров. Год работы правительства: Материалы к отчету за 1926/27 г. – М., 1928. – С. 398.
17. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 15-6. Д. 7. Л. 36.
18. РГАЭ. Л. 39.
19. РГАЭ. Ф. 5240. Оп. 6. Д. 79. Л. 125.
20. Сборник законов СССР. – 1928. – №56. – С. 495.

Дронова Любовь Аркадьевна

доцент

ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный
университет экономики и права»
г. Хабаровск, Хабаровский край

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ РФ

Аннотация: в данной статье рассмотрен ресурсный подход к инвестиционной деятельности в РФ. В работе охарактеризованы тенденции формирования внутренних источников инвестиционных ресурсов, причины оттока капитала, проблемы привлечения иностранных инвестиций и улучшения инвестиционного климата.

Ключевые слова: инвестиционные ресурсы РФ, валовые внутренние накопления, баланс оттока капитала, причины оттока капиталов, внешние источники ресурсов, иностранные источники ресурсов, инвестиционный климат, фактор увеличения ресурсов, увеличение инвестиционных ресурсов.

Уже в 2013 году российская экономика вступила в стагнацию, что проявилось в замедлении экономического роста, падении инвестиций в основной капитал и практически нулевом уровне промышленного производства (в 2013 г. он составил 0,4%, в секторе обрабатывающей промышленности падение на 1,1%). В силу инвестиционного спада в 2014 г. закономерным должно было стать дальнейшее замедление экономического роста. Одной из причин замедления темпов роста российской экономики является недостаточная величина инвестиций. Инвестиции, являясь источником формирования и обновления основного капитала, оказывают существенное влияние на развитие экономики. Осуществление инвестиций требует наличия достаточного количества инвестиционных ресурсов и их эффективного использования.

В таблице 1 представлены основные макроэкономические показатели инвестиционной деятельности.

Таблица 1

Макроэкономические показатели инвестиционной деятельности

Макроэкономические показатели	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Валовой внутренний продукт, млрд руб.	21609,8	46308,5	55967,2	62176,5	66190,1	71406,4	68692,57
Валовой внутренний продукт, в процентах к предыдущему году (в постоянных ценах)	106,4	104,5	104,3	103,4	101,3	100,6	96,2
Валовое накопление, млрд руб.	4338,7	10472,7	13982,5	15459,3	15104,7	14520,1	12734,13
Валовое накопление, процентов к предыдущему году	109,5	128,5	121,0	103,1	92,9	92,7	87,7
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	3611,1	9152,1	11035,7	12586,1	13450,2	13557,5	12418,67

Инвестиции в основной капитал, в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	110,2	106,3	110,8	106,8	100,8	97,3	91,6
Инвестиции в процентах к валовому внутреннему продукту	17,4	20,6	20,3	20,8	20,8	19,5	18,07

Источник: Росстат [1], 2015 – предварительные данные*

Валовые накопления в процентах к предыдущему году снижались в 2013, 2014 г., и в 2015 г. эта тенденция усилилась. Инвестиции в процентах к валовому внутреннему продукту снизились в 2014–2015 г., что свидетельствует о нарастании проблем с формированием инвестиционных ресурсов.

Достижение высоких темпов роста российской экономики требует достаточного объёма инвестиционных ресурсов, которые могут формироваться как из внутренних (в РФ), так и из внешних источников.

В качестве характеристики величины внутренних источников инвестиций использован показатель валового накопления, которое складывается из валового накопления основных фондов, изменения запасов материальных оборотных средств и чистого приобретения ценностей. Валовое накопление формируется за счет внутренних источников сбережений, и за счет внешних источников – иностранных инвестиций. По величине внутренних сбережений Россия превосходит большинство крупнейших развивающихся стран, однако по величине инвестиций существенно уступает.

Валовое внутреннее накопление рассчитывают как разность между ВВП и общими расходами на конечное потребление, которое включает в себя конечное потребление домашних хозяйств, органов государственного управления и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. Таким образом, величина валового накопления помимо ресурсов, формирующихся внутри страны, включает в себя также и операции с внешним миром. В отличие от валового сбережения, валовое внутреннее накопление более адекватно отражает формирующиеся в стране внутренние ресурсы для инвестиций, так как исключает из рассмотрения операции, связанные с внешнеэкономической деятельностью, которые могут использоваться не только для инвестиций, но и для вывода капитала за рубеж.

Основной причиной того что внутренние сбережения в столь малой степени используются для формирования инвестиций, является, на наш взгляд, значительный объем вывоза капитала за рубеж. В России при оценке оттока капитала используется показатель, рассчитываемый Центральным Банком РФ как чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором. В последний входят финансовый и прочие секторы, направляющие денежные средства в другие страны в виде инвестиций и/или покупки финансовых активов. Отток капитала отражается в платежном балансе на счете движения капитала. При расчете используются такие компоненты, как изменение сальдо чистых активов, включающих в себя прямые, портфельные и прочие инвестиции, производные финансовые инструменты, кредиты и ссуды, а также чистые ошибки и пропуски. Динамика баланса оттока капитала из экономики РФ по оценке [4] представлена в таблице 2.

Чистый отток капитала, млрд долл. США*

Год	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором	-10,7	-30,8	-81,4	-54,6	-52,1	-67,0	-23,5
Чистый ввоз/вывоз капитала банками	6,8	15,9	-23,9	18,5	-7,6	-86,0	-33,4
Чистый ввоз/вывоз капитала, всего	-3,9	-46,7	-57,4	-73,1	-59,7	-151,0	-56,9

* минус означает превышение вывоза над ввозом

Основной причиной оттока, как видно из таблицы, является вывоз частного капитала, который имеет предложений на внешних рынках гораздо больше, чем эффективных предложений в РФ. Частные инвесторы и отдельные компании активно ищут более выгодные условия для вложения средств, им не хватает проектов на территории России. Кроме того, государство вывозит значительный объем капитала в форме валютных резервов, величина которых, по мнению некоторых экспертов, значительно выше минимально необходимого уровня. С 1994 по 2015 гг. накопленный объем оттока капитала из России, рассчитанный как отрицательное сальдо счета операций капитала и финансовых инструментов, оценивается в 604 млрд долл. [3].

В настоящее время Россия выступает одним из крупнейших в мире экспортеров капитала. Общий объем находящихся за рубежом ресурсов, включая вывезенные и инвестированные капиталы, иностранные долги, составляет по различным оценкам от 400 до 600 млрд долл. [5]. Российские зарубежные предпринимательские инвестиции размещены преимущественно на Западе, в том числе в офшорных зонах и налоговых гаванях. Там же, преимущественно, находятся и зарубежные инвестиции российских физических и юридических лиц в ссудной форме. Наибольшую долю в экспорте капитала из России составляют вложения в недвижимость и накопительные счета.

Причин такого положения достаточно много. Отток капитала из любой страны может быть продиктован диверсификацией инвестиционного портфеля и прочими соображениями о минимизации рисков и максимизации доходов инвесторов. Предпосылками такого подхода является то, что инвестированные средства являются легитимными, переведенными за границу в соответствии с законодательством страны и не преследуют целью избежание налогов. При выполнении данных условий, сам факт оттока капитала не является серьезной проблемой для экономики страны. Отдельное внимание стоит уделить политическому статусу России на международной арене и нестабильным финансово-экономическим отношениям со странами ЕЭС и Америки. Лишь спустя десятилетия партнерских отношений и стабильности можно ожидать повышение инвестиционного рейтинга России и изменение характера инвестиций со спекулятивных на более долгосрочные.

Кроме того, капитал может покидать страну из соображения снижения издержек и наличия более дешевой рабочей силы. Транснациональные корпорации постоянно находятся в поисках более выгодных способов

производства и минимизации издержек, так, например, благодаря низкой стоимости труда в последние 20 лет наблюдается массовое перемещение производств в страны АТР, однако экономика РФ не является столь привлекательной в этом плане.

Не стоит забывать и о теневом секторе экономике, который играет важную роль в объёме оттока капитала из России. Из-за пробелов законодательства и несовершенства российской банковской системы, нелегальный вывоз капитала из России растёт [10].

Таблица 3

Инвестиции в основной капитал и нелегальный вывоз капитала, млрд долл.

Год	2001	2007	2009	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал, млрд долл.	50,0	273,3	257,68	404,3	416,3	271,15*
Нелегальный вывоз, млрд долл.	15,416	44,230	30,953	49,187	37,998	45,553
Нелегальный вывоз, % к инвестициям	76,2	16,2	56,9	28,1	21,9	16,8

*Источник: Платежный баланс Российской Федерации в 2001–2014 гг. [4]. * пересчитано по среднегодовому курсу 50.1 руб./долл. (резкое падение объясняется как раз изменением курса валют).*

Незарегистрированное приобретение иностранных активов резидентами и любые иные транзакции, противоречащие экономическому регулированию страны, могут считаться теневыми (нелегальными). Особое значение это имеет для России ввиду разнообразного количества финансовых схем, способствующих незаконному перемещению капиталов за границу. В настоящее время также крайне трудно определить, какое имущество на территории страны принадлежит и контролируется ее резидентами, из-за чего судить об эффективности отдачи капитала становится еще сложнее.

Открытость российской экономики для управления финансовыми потоками из-за рубежа так же усложняет контроль над движением инвестиционных ресурсов со стороны ЦБ. Из-за сложившейся ситуации ведение многолетних проектов национального значения значительно затруднилось. До тех пор, пока объёмы экономики в РФ будут велики, как легальный, так и теневой вывоз капитала будут соответствующие. А это ставит под угрозу экономическую и политическую стабильность России.

Как показывает мировой опыт, данное негативное явление возникает и прогрессирует в экономике тех странах, где существуют:

- запределенный уровень коррупции в государственном и корпоративном секторах;
- высокая волатильность фондового рынка;
- галопирующая инфляция и высокие инфляционные ожидания;
- отсутствие надежного законодательного и административного механизма защиты прав инвесторов;
- риски девальвации национальной валюты;
- высокий общий уровень налогообложения;
- значительные финансовые и моральные издержки при организации и поддержании бизнеса;
- политическая нестабильность и др.

Большинство из указанных проблем, несмотря на определенные положительные тенденции в улучшении инвестиционного климата, до сих пор сохраняются в экономике России.

В целом отток капитала не создает каких-то серьезных проблем для экономики, и возможно, даже позволяет снизить общее инфляционное давление. Сохранение высокого положительного сальдо текущих операций (а оно выросло, по предварительной оценке, до беспрецедентного даже для последних лет уровня в 15% ВВП) позволяет России усиливать позиции в качестве экспортера капитала и создает условия для крупных зарубежных приобретений российскими компаниями. Так, например, наметились определенные тенденции создания и деятельности компаний с участием российского капитала за рубежом, а именно заметно ускорилась и расширилась география создания предприятий с участием российского капитала за рубежом. Существенный интерес представляют новые индустриальные страны. Растёт число компаний, непосредственно действующих в производственной сфере.

На высшем государственном уровне официально сделана ставка на привлечение иностранных инвесторов. Привлечение иностранных инвестиций является одним из приоритетов экономической политики, иностранный капитал приносит безусловное благо стране, так как помимо привлечения дополнительных ресурсов, приносит новые технологии, передовой опыт и таким образом оказывает положительное влияние на развитие экономики.

Основные формы инвестиций иностранного капитала в отечественную экономику: инвестиции в форме государственных займов РФ, образующих государственный долг РФ; инвестиции в форме вклада в акционерный капитал российских предприятий; инвестиции в форме вложения в ценные бумаги; иностранные кредиты; лизинговые кредиты; финансовые кредиты российским предприятиям.

В таблице 4 приведены малоутешительные данные об объёмах прямых иностранных инвестиций.

Таблица 4
Динамика прямых инвестиций Российской Федерации,
млн долл. США

Прямые инвестиции	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Сальдо (ввоз-вывоз)	-2372	-9448	-11767	-1766	-17288	-33532	-32375
За рубеж	17880	52616	66851	48822	86507	56398	55500
В Россию	15508	43168	55084	50588	69219	22857	23125

Источник: Росстат, ЦБ РФ (платежный баланс, сальдо операций), *данные за 2015 г. предварительные.

По мнению ряда экспертов, Россия теряет привлекательность для иностранных инвесторов. Если в 2013 г. по этому показателю она занимала третье место в мире, то в 2014 г. не вошла даже в первую десятку. Одна из причин – односторонние ограничительные меры против России со стороны ЕЭС и Америки. В опубликованном докладе Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD) [6]. В качестве причин столь резкого падения объёма иностранных инвестиций авторы исследования назвали односторонние ограничительные меры, введенные США и ЕС против России, а также значительный «перебор» инвестиций Россией в 2013 г.

Крайне неравномерным является распределение прямых иностранных инвестиций по регионам нашей страны. Основная часть поступивших иностранных инвестиций приходится на Центральный Федеральный округ – 62,22%, на Северо-западный Федеральный округ – 10,61%, Уральский федеральный округ – 8,05%, Сибирский Федеральный округ – 7,69%. Менее всего инвестиций поступило в Северо-Кавказский Федеральный округ – 0,03%, в Южный Федеральный округ – 1,45%, в Приволжский Федеральный округ – 3,05%, на территорию Дальневосточного Федерального округа – 4,04%.

Безусловно, инвестиционный климат очень важен для формирования инвестиционных ресурсов как внутренних, так и особенно внешних. За последние годы Россия предприняла достаточно мер, направленных на его улучшение. Итогом стало перемещение России в рейтинге стран на 62 место по итогам 2014 года, (в 2012 года РФ занимала 120 место), т.е. прогресс на лицо.

Оценки инвестиционного климата РФ, данные Ernst & Young Global Limited, основаны на опросе представителей иностранных компаний, являющихся членами Консультативного совета по иностранным инвестициям в России. Они свидетельствуют, о том, что в настоящее время в России происходит стабилизация положения с притоком иностранных инвестиций, но, тем не менее, в абсолютных цифрах иностранное инвестирование остается очень небольшим и явно неудовлетворяющим потребностям российской экономики [7]. Вывоз капитала по-прежнему во много раз превышает его ввоз, так в 2015 г. превышение составило 2,4 раза. Это объясняется неблагоприятным инвестиционным климатом в стране в целом и по отношению к иностранным инвестициям в особенности.

Эксперты, связанные с деятельностью иностранных компаний, отмечают в 2014–2015 годах сокращение инвестиционных проектов, инициируемых и реализуемых иностранными инвесторами на территории России. Кризисные явления четко обозначили основные, с точки зрения инвесторов, проблемы инвестиционного климата в России. К традиционным проблемам, связанным с государственным управлением и бюрократией, добавляется неблагоприятная экономическая ситуация, снижающая привлекательность национального рынка и затрудняющая работу на нем, а также неуверенность в последовательности проводимой на национальном уровне экономической политики. Их исследования показывают, что, хотя инвесторы, вкладывающие средства в реальный сектор, рассматривают текущую ситуацию как неблагоприятную, они не планируют сокращать свое присутствие в РФ. Отмечая позитив, в том числе по «Дорожным картам» национальной предпринимательской инициативы по улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации, инвесторы видят потенциал экономики РФ и склонны к увеличению объема инвестиций в ближайшие годы.

В настоящий момент улучшение инвестиционного климата происходит несколькими способами. Во-первых, это создание территорий опережающего развития или особых экономических зон. Создание особых экономических зон и территорий опережающего развития действительно может стать эффективным инструментом привлечения инвестиций в Россию. Безусловно, нужно постоянно проводить мероприятия по повышению общего инвестиционного климата России путём внедрения мер по снижению административных барьеров ведения бизнеса и повышению эффективности работы судебно-правовой системы. Однако точечная работа правительства по созданию ОЭЗ и территорий опережающего развития позволит протестировать и выработать ряд эффективных механизмов повышения инвестиционной привлекательности отдельных регионов страны, которые позднее можно будет использовать в масштабе всей России.

Подводя итог, можно отметить, что с точки зрения формирования инвестиционных ресурсов экономики РФ, перед государством стоит сложная и достаточно деликатная задача: сдержать отток из РФ собственных инвестиционных ресурсов и привлечь в страну иностранный капитал, не лишая его собственных стимулов и направляя его мерами экономического регулирования на достижение национальных целей РФ.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/
2. Статистический сборник «Инвестиции в России» // официальный интернет-портал Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/Бюллетень_Департамента_содействия_инвестициям_и_инновациям_ТПП_РФ_«Об_иностраннных_инвестициях_в_2015_году» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: vitebsk.belstat.gov.by/novosti...investitsiyah... 2015...
3. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://info.minfin.ru/investment_in.php
4. Российские реформы в цифрах и фактах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://refru.ru>
5. World Investment Report 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf (25 Jun 2015).
6. Инвестиционный климат в России: мнение иностранных инвесторов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fiac.ru/pdf/EY-investment-climate-in-russia-2015-rus.pdf>
7. Акимов А.В. Проблемы бегства капитала из РФ и пути их преодоления / А.В. Акимов // Молодой ученый. – 2014. – №7. – С. 301–304.
8. Пономарева И.В. Иностранные инвестиции в экономике России: динамика, анализ, проблемы / И.В. Пономарева // Молодой ученый. – 2014. – №12. – С. 169–174.
9. Оболенский В.П. Вывоз капитала из России: масштабы, эффекты, проблемы / В.П. Оболенский // Мировая экономика. – 2014. – №11. – С. 3–15.

Катаева Ольга Сергеевна
студентка

Баишкатова Юлия Ивановна
канд. экон. наук, доцент

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

УЗАКОНИВАНИЕ ЛОББИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Аннотация: в данной статье рассматривается проблема лоббизма в России, которую соотносят с коррупцией. В работе отмечается, что коррупцию можно устранить тогда, как лоббизм является органичной частью экономической жизни общества. Отсутствии законодательного регулирования лоббистской деятельности не позволяет декриминализовать данный элемент, а также снизить уровень коррупции при проведении государственных и муниципальных закупок.

Ключевые слова: лобби, бизнес-лоббизм, регулирование, коррупция, непрозрачность процесса, конфликт интересов, коррупциогенность.

Бизнес лоббизм – один из основных элементов механизма менеджмента. Он многогранен и имеет свои достоинства и недостатки. Одна из

основных целей, которую преследует лоббистская деятельность – способность оказывать влияние на решения государственных органов, касающихся данного вида деятельности. Однако в данной ситуации в выигрыше остаются и сами государственные органы, поскольку лоббистские организации предоставляют в наиболее понятной форме важную информацию о состоянии рынка и предполагаемых результатов принятых решений. Следовательно, бизнес-лоббизм также выполняет стабилизирующую роль, поскольку повышает эффективность государственных решений, а также помогает избежать негативных результатов вследствие принятия данных решений [1].

Следует учесть повышающуюся вероятность того, что подобное предоставление информации наибольшую выгоду будет создавать тем лицам, кто составлял данную информацию. Вследствие этого, растет интерес к удвоению, прежде всего, собственных интересов, что и ведет к коррупции.

Идея законодательного регулирования появилась практически сразу после становления в России рыночной экономики, однако закон так и не был принят. На сегодняшний день существует пять законопроектов, касающихся регулирования данной сферы, однако рассмотрение их практически приостановлено. Установившаяся норма бизнес-лоббизма и усиленное внимание на отрицательных сторонах данного механизма привело к тому, что данные темы ассоциируются с криминалом и коррупцией, а законодатели стремятся к ограничению бизнес-лоббизма [2].

Стоит отметить, что проблематику лоббистской деятельности затрагивают не только отечественные законодатели. Становление регулирования данного вопроса произошло, в основном, в 90-х годах вместе с появлением и образованием ЕС. И за прошедшие пару десятков лет органы ЕС смогли выработать единую позицию по данному вопросу. ЕС отошла от позиции запрета и ввела множество процедур, позволяющих проведению цивилизованного бизнес-лоббизма.

В качестве примера хотелось бы привести «Green paper» и «White paper», консультирующие комитеты, различные экспертные группы по каждой сфере, а также прямые консультации организаций с представителями государственных органов. Подобные формы взаимодействия являются наиболее логичными и эффективными для получения информации, от которой зависит принятие решения. Подобная модель диалога между государством и бизнесом очень эффективна, но она требует времени для внедрения ее в общество. Кроме того, для внедрения такой модели требуется и разумное правовое регулирование, которое обеспечило бы прозрачное и успешное взаимодействие государства и бизнеса [4].

Модель, которая представлена в ЕС, еще далека от идеального образа, однако существует множество положительных моментов. Поэтому стоит обратить внимание на опыт в регулировании ЕС для того, чтобы обозначить наиболее эффективное регулирование данного вопроса в России. Проанализировав законодательство ЕС, можно выделить несколько основных проблем бизнес-лоббизма в России:

- непрозрачность процесса;
- конфликт интересов;
- коррупциогенность данной сферы.

Стоит отметить, что непрозрачность механизма бизнес-лоббирования является общемировой проблемой. Лоббирующие организации и представители государств не стремятся как-то обнародовать и придать огласке свои взаимные организации, что является катализатором коррупции и прочих преступных действий в данном механизме. ЕС на пути законодательного регулирования данной сферы ввело понятие Реестра прозрачности. Данный реестр объединяет группы интересов в экономической сфере, опирающиеся на представителей государственных органов в Еврокомис-

сии и Европарламенте. Участие в данном Реестре прозрачности – добровольное, однако при отсутствии регистрации в нем, бизнес-организация не может участвовать в группе интересов. Данный список представляет серьезный элемент обеспечения прозрачности в механизме бизнес-лоббирования, так как предполагается, что организациям, производящие прозрачные операции, будет достаточно просто войти в данный реестр, тогда как иные организации, которые по каким-то причинам непрозрачны, не смогут участвовать в группе интересов. Подобным образом будет обеспечена прозрачность бизнес-лоббирования [6].

В Реестре прозрачности организации в должном порядке будут предоставлять информацию о механизме лоббирования: сотрудники, вовлеченные в процесс лоббирования, объем финансирования, а также проекты нормативно-правовых актов, над лоббированием которых они участвуют [5].

Однако у данного Реестра есть много очевидных проблем. Во-первых, в данном Реестре присутствуют далеко не все бизнес-организации, хотя и занимаются лоббированием на территории ЕС. Во-вторых, не вся представленная информация соответствует действительности, так как это не выгодно для лоббистов. И, следовательно, механизм проверки достоверности предоставляемой информации данного реестра не до конца отлажен и недостаточно эффективен.

Конечно, Реестр прозрачности не является безукоризненным механизмом регулирования бизнес-лоббизма. Все вышеперечисленные проблемы делают неэффективными существование данного Реестра и выполнение своей основной функции, а именно обеспечение прозрачности лоббирования. Поэтому следует считать данный Реестр как первый шаг по развитию регулирования лоббизма. Введение подобного списка стало бы большим шагом для цивилизованного бизнес-лоббизма в России. В последнем законопроекте были предусмотрены подобные процедуры регистрации организации для обеспечения прозрачности механизма лоббирования [7].

Говоря о второй проблеме регулирования бизнес-лоббирования, можно выделить особый термин – феномен вращающихся дверей, смысл которого состоит в том, что лоббируемый представитель государственного органа входит в государственную структуру, которая принимает решения. Кроме того, конфликт интересов включает в себя не только данный феномен, но и предполагает то, что во внутреннюю систему конфликта включается и та ситуация, в которой представители государственных органов, в отношении которых производится бизнес-лоббирование, либо обладают информацией, либо способны каким-то образом повлиять на процесс принятия решения. Примерами подобной проблемы полна наша действительность, достаточно просто взглянуть на последние новости о проблемах при проведении государственных (муниципальных) закупок. Так, например, в недавнем антикоррупционном деле, связанном с бывшим начальником УФСИН Реймером, были обнаружены нарушения в проведении государственных закупок, когда государственные заказы получали заведомо аффилированные организации, заранее пролоббировавшие свои интересы [3].

Эта проблема является наиболее актуальной проблемой для ЕС, что можно понять по последним законодательным нововведениям. Комиссары ЕС не могут осуществлять иную деятельность, кроме основной и образовательной, для них ужесточены правила заполнения декларации о конфликте интересов, причем она находится в свободном доступе. Также комиссарам ЕС запрещено работать с проектами нормативно-правовых актов, к которому имеется хотя бы потенциальный интерес. Также после отставки Комиссары ЕС обязаны уведомлять о предполагаемом месте работы в течение 18 месяцев.

Однако подобные жесткие правила предполагаются только для еврокомиссаров, тогда как сотрудники Еврокомиссии никак не ограничиваются, и к ним применяются общие правила. Это является очевидным несовершенством регулирования данной проблемы.

Кроме того, для решения подобной проблемы предусмотрено регулирование и европарламентариев. Они также заполняют декларацию о конфликте интересов, а также они указывают, какие экономические интересы могут возникнуть у парламентария при работе в Европарламенте.

В российском законодательстве естественно отсутствуют подобные нормы, однако введение их помогло бы эффективно бороться с коррупцией. В настоящее время во многие законодательные акты был добавлен пункт о противодействии коррупции, когда при адекватном регулировании бизнес-лоббирования введение подобных неработающих норм не потребовалось бы.

Говоря о последней проблеме регулирования бизнес-лоббирования, хотелось бы обратить внимание на то, что мировая практика создала немного иной термин, обозначающий данную проблему, а именно – торговля влиянием. В ЕС обратили внимание на подарки, которые принимают Еврокомиссары и сотрудники Еврокомиссии. Запрещается получение подарков (в том числе крупных денежных сумм). Также им запрещено пользоваться гостеприимством. Кроме этого, каждый сотрудник несет ответственность за каждый принятый им подарок.

Вторым решением данной проблемы является поддержанный ЕС кодекс этики для лоббистов. Подписывая его, организация берет на себя исполнение обязательств, непосредственно связанных с лоббистской деятельностью. Неисполнение данных обязательств ведет к потере репутации организации и, соответственно, тем самым закрывает пути для легального лоббирования бизнес интересов для своей коммерческой организации.

Подобный документ направлен на появление системы взаимодействия самих лоббистов, увеличивая и уровень доверия, и уровень самоконтроля, и уровень контроля за другими лоббистами.

Говоря о России, попытки ввести подобные нормы уже были (в рамках противодействия коррупции), однако являются неполными. А введение кодекса этики как неформального регулятора деятельности бизнес-лоббистов стало бы первым шагом к формированию культуры лоббирования и эффективным инструментом по противодействию коррупции.

В заключении хотелось бы отметить, что регулирование пытается обеспечить прозрачность механизма лоббирования, избежание конфликта интересов, а также противодействие коррупции и создание системы взаимодействия как между лоббистами и государством, так и между самими лоббистами.

Законодательный контроль строится как на ужесточении правил к представителям государственных органов, в отношении которых и происходит лоббирование, так и на создании добровольного реестра, на который возлагаются надежды по повышению прозрачности [8].

Если в целом анализировать вышеуказанное законодательство ЕС, то для нашей страны оно могло бы стать довольно эффективным. Первым нововведением стало бы введение института профессиональных лоббистов. Это стало бы вехой, так как отделило бы их от представителей государственных органов и снизило бы уровень коррупции. Из этого следует вывод, что подобные чиновники сейчас следуют интересам отдельных организаций, нежели всего государства. Вторым нововведением стало бы введение более жесткого и полного регулирования финансового состояния чиновников, в том числе опубликование деклараций конфликта интересов, которые обеспечат общественный контроль. Третьим нововведением стало бы увеличение формализованных каналов информации от бизнеса к представителям государства для принятия решений. Четвертым но-

вовведением – это увеличение групп интересов, подключенных к механизму принятия решения, так как большое количество мнений заставит как прислушиваться и принимать эффективное решение, так и заставит сами организации взаимодействовать для достижения компромисса интересов. И вследствие, все это приведет к тому, что у государства будет информационная база, на основании которой и надо производить регулирование.

Конечно, принятие закона о лоббизме будет эффективным, однако трансплантация европейской модели консультации и диалога при бизнес-лоббировании приведет к гораздо большим результатам, чем принятие неработающего законодательного акта.

Список литературы

1. Боров А.В. Регулирование корпоративного лоббизма в Евросоюзе. Хроники компромиссов по поддержанию полупрозрачности / А.В. Боров // Советник Президента. – 2008.
2. Ильичева Л.Е. Лоббизм и интересы предпринимательства / Л.Е. Ильичева. – М.: Мысль, 2000.
3. «Интерфакс». «Арест экс-главы ФСИН Реймера» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/story/148>
4. Любимов А.П. Классификация видов лоббизма: Материалы к международному круглому столу в МГЮА / А.П. Любимов. – М.: АНО КиАЦ «Россия-США: XXI век», 1999.
5. Реестр прозрачности ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://europa.eu/transparency-register/index_en.htm
6. Туранов С. Лучшие лоббисты России / С. Туранов // Сайт Независимой газеты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ng.ru/ideas/2012-08-16/5_lobbi.html
7. Чернышева В.А. Лоббировать надо уметь / В.А. Чернышева // Вся Европа. – 2011. – №1.
8. Чернышева В.А. Узаконить лоббизм? / В.А. Чернышева // Вся Европа. – 2012. – №12.

Лонкунов Эрхан Романович

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

Михайлова Анна Викторовна

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

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ

Аннотация: статья посвящена анализу роли принципов в системе управления. Проведен обзор исследований методом контент-анализа и сделан вывод о том, что основой эффективного управления в условиях кризиса являются принципы антикризисного управления.

Ключевые слова: система управления, система управления персоналом, принципы управления.

Актуальность. Начиная с 2015 года, практически каждая вторая организация, как в Российской Федерации, так и в Республике Саха (Якутия) столкнулась с сокращением издержек, оптимизацией расходов на персонал, другими словами, вынуждена проводить политику увольнения или высвобождения персонала. Это всегда очень болезненный момент, как

для персонала, так и для организации. Наша цель рассмотреть основы управления персоналом в кризисных ситуациях.

Мы проанализировали статьи исследователей (А.В. Михайлова, Ю.А. Арутюнова, А.А. Беляева, Ю.Г. Одегова, и многих других) и сделали вывод, что самое главное в период кризиса сформулировать принципы управления персоналом. Мы уверены, что принципы управления персоналом – это правила, придерживаясь, которых предприятие проводит свою кадровую политику и достигает целей, добивается результатов.

Т.П. Антонова, А.В. Михайлова [1, с. 105] указывают, что в основе выбора профессии лежат принципы. А.В. Михайлова, Г.И. Михайлов [8, с. 32] определили, что общие принципы охватывают весь персонал организации в целом и являются основополагающими для формирования управленческой политики. Мы согласны с мнением, А.В. Ивановой, А.В. Михайловой, что «в основе мотивации персонала лежат принципы управления» [5]. Принципы управления персоналом также являются основой кадрового контроллинга [9, с. 149], системы поддержки принятия управленческих решений в организации.

В своей работе В.К. Кривогорницына, А.В. Михайлова указывают на факт, что в первую очередь лежат принципы в основу разработки профессиональных методов обучения персонала [6, с. 206]. Похожая мысль и в работе Е.Ю. Гурьевой, А.В. Михайловой [4, с. 225]. А.В. Михайлова, что эффективная система оценки персонала, построенная на четких принципах дает эффект синергетической акмеологии в организации [7, с. 95].

Н.А. Охлопкова, А.В. Михайлова приходят к выводу, что принципы также определяют регулирование, управление конфликтами в трудовых организациях [11, с. 124]. Н.А. Охлопкова, А.В. Михайлова «в основе формирования эффективной системы деловых коммуникаций также лежат принципы» [12, с. 126].

Таким образом, мы пришли к выводу, что принципы это первоочередные шаги для эффективной системы управления, особенно в период кризиса. Мы сформулировали следующие основополагающие принципы управления персоналом в период кризиса.

1. *Принцип системности* – предполагает рассмотрение всех сотрудников и категорий работников как единой динамической системы.

2. *Принцип правовой и социальной защиты* – предусматривает неукоснительное соблюдение государственного законодательства и правовых актов.

3. *Принцип равных возможностей* – создание одинаковых условий для различных социальных, национальных и половых групп.

4. *Принцип командности* – для успешного осуществления деятельности и реализации новых проектов практикуется создание команд (групп специалистов, объединенных общей идеей и взаимодействующих внутри себя для достижения цели).

5. *Принцип индивидуального подхода к каждому сотруднику* лежит в основе организации успешной деятельности.

Итак, для достижения стратегии выживания в условиях кризиса организации должны пересмотреть принципы управления персоналом, переориентироваться на принципы антикризисного управления.

Список литературы

1. Антонова Т.П. Мотивы выбора профессии / Т.П. Антонова, А.В. Михайлова // Педагогический опыт: теория, методика, практика: Материалы II Международной научно-практической конференции. – Чебоксары, 2015. – С. 104–105
2. Арутюнов Ю.А. Антикризисное управление: Учебник для студентов / Ю.А. Арутюнов. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 416 с.
3. Беляев, А.А. Антикризисное управление: Учебник для студентов вузов / А.А. Беляев, Э.М. Коротков. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 319 с.

4. Гурьева Е.Ю. Роль корпоративной этики в современной организации / Е.Ю. Гурьева, А.В. Михайлова // Научные исследования: от теории к практике: Сборник материалов II Международной научно-практической конференции. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – С. 224–226
5. Иванова А.В. Мотивация персонала / А.В. Иванова, А.В. Михайлова // Научное сообщество студентов: Материалы IV Международной студенческой научно-практической конференции. – Чебоксары, 2015. – С. 120–121
6. Кривогорнищина В.К. Разработка профессиональных методов обучения персонала на примере ОАО УГРС «Саатранснефтегаз» / В.К. Кривогорнищина, А.В. Михайлова // Образование и наука в современных условиях. – 2014. – №1 (1). – С. 205–210
7. Михайлова А.В. Аттестация и эффект синергетической акмеологии организации // Институты и механизмы инновационного развития в экономике, проектном менеджменте, образовании, юриспруденции, экологии, биологии, политологии, психологии, медицине, философии, филологии, социологии, химии, математике, технике, физике.: Сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции / Негосударственное образовательное учреждение ДПО «Санкт-Петербургский Институт Проектного Менеджмента». – СПб., 2013. – С. 93–126.
8. Михайлова А.В. Стратегическое планирование как инструмент стратегического управления организацией (на примере малого предприятия Республики Саха (Якутия) / А.В. Михайлова, Г.И. Михайлов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – №10 (58). – С. 25–127.
9. Михайлова А.В. Кадровый контроллинг как объект научно-теоретического исследования // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2009. – №2–1 (75). – С. 148–154
10. Никаноров Г.Н. Проблемы управления персоналом на российских предприятиях / Г.Н. Никаноров, А.В. Михайлова // Научное сообщество студентов: Материалы V Международной научно-практической конференции. – Чебоксары, 2015. – С. 109–111.
11. Охлопкова Н.А. Анализ факторов при управлении трудовыми конфликтами в современной организации XXI века / Н.А. Охлопкова, А.В. Михайлова // Научное сообщество студентов: Материалы IV Международной студенческой научно-практической конференции. – Чебоксары, 2015. – С. 124–125.
12. Охлопкова Н.А. Управление деловыми коммуникациями в организации XXI века / Н.А. Охлопкова, А.В. Михайлова // Научное сообщество студентов: Материалы IV Международной студенческой научно-практической конференции. – Чебоксары, 2015. – С. 126–127.

Михайлова Татьяна Александровна
старший преподаватель

Сковер Александр Радиевич
доцент

ФГБОУ ВПО «Сибирский государственный
индустриальный университет»
г. Новокузнецк, Кемеровская область

БЕДНОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация: статья посвящена анализу причин неэффективности проводимой в России программы борьбы с бедностью. Авторы рассматривают причины устойчивости этого явления в России. В статье анализируются новые причины бедности в условиях современного кризиса.

Ключевые слова: бедность, потребительская корзина, доходы, потребности.

Среднестатистические показатели не учитывают миллиардные состояния олигархов как непоказательные. С другой стороны, отсекаются мар-

гиналы из бедных слоев. Кроме того, очень близки к бедным слоям населения малообеспеченные, зарабатывающие ненамного больше прожиточного минимума. Их минимальная потребительская корзина на половину состоит из продовольственных товаров, цены на которые сильно зависят от инфляции. Рост бедности не в последнюю очередь связан с тем, что в современной России инфляционное бремя распределяется неравномерно. Удорожание потребительских товаров и услуг в первую очередь и в большей мере касается беднейших слоев населения, удовлетворяющих первичные жизненные потребности. Расходы на покупку одежды пробивают брешь в потребительском бюджете, а качественные услуги в условиях коммерциализации вообще роскошь. С 90-х годов, когда в нашей стране официально было признано существование бедных, появились сменяющиеся друг друга программы по их сокращению. Сразу проявился концептуально неверный подход этих программ – борьба с бедностью вместо целенаправленной работы по созданию условий мотивации людей к самообеспеченности. Оно и понятно, высокие цены на энергоносители позволяют заливать проблему бедности деньгами, по-другому эффективно бороться с бедностью мы до сих пор не научились. Как и всякую историю, историю борьбы с бедностью в нашей стране можно рассматривать, привязывая её к определенным временным этапам социально-экономического развития, но, не забывая при этом, что, как и всякая история, это процесс непрерывный. Ретроспективный анализ деятельности государства показывает, что подвижки есть, это еще не значимые успехи, но показатель того, что мы учимся на ошибках. Например, долгое время введенная субсидия на оплату услуг жилищно-коммунального хозяйства распространялась абсолютно на всех, но затем её привязали к прожиточному минимуму и подушевому доходу в семье. Это движение к реализации важнейшего принципа в борьбе с бедностью – адресности. Подобная субсидия стала в большей степени избирательной, если хотите более справедливой.

В странах с давними традициями рыночной экономики проблема бедности тоже присутствует. Как у них, так и у нас вариантов смягчения проблемы бедности, в принципе, всего два: либо повысить доходы бедных, либо часть доходов богатых перераспределить в пользу первых. Экспроприировать у богатых и отдавать бедным, пусть и законно через систему налогообложения, дает эффект кратковременный, не затрагивая первопричин проблемы. Всякая помощь бедным слоям населения жестко привязана к возможностям бюджетов разного уровня и не является стабильно эффективной мерой, это скорее вспомоществование в том смысле как трактуется это слово в толковых словарях – пособие, материальная помощь.

На рубеже двухтысячных декларировалась необходимость действий по поддержке среднего класса в России. Сразу было понимание того, что решающим в этом деле является развитие самозанятости населения, поддержка малого бизнеса. Коррупция, бюрократические барьеры, реструктуризация экономики на словах, а не на деле, растущая монополизация хозяйственной деятельности привели к тому, что в России в малом бизнесе по разным оценкам занято 15–18 процентов населения. Понятно, что до планки 60–70 процентов (как в развитых экономиках) нам, объективно идти долго и трудно, но надо выдерживать эту линию как тренд. А у нас, как только возникает проблема дефицита бюджета «чешут» всех под одну гребенку повышая налоги. Два года назад, когда в полный рост встала проблема пенсионных выплат, резко повысили социальные налоги на малый бизнес и за первый квартал по стране прекратили свое существование десятки тысяч субъектов малого бизнеса. В 2015 году поднимаем налог на вмененный доход до 19,5 процентов. В результате, в любимом российском

городе становится привычной картина, когда с калейдоскопической быстротой меняются вывески небольших предприятий или надолго зависают объявления о продаже, либо предложения об аренде.

В современном мире общепринято считать, что своеобразной «прививкой» от бедности может служить образование населения. Вопрос в том насколько актуализировано это образование по отношению к сложившейся структуре производства и соответствует ли эта структура мотивации граждан на извлечение иных доходов кроме получения заработной платы на государственных, крупных предприятиях. В структуре доходов занятого населения России до 70 процентов приходится на заработную плату, а как же другие источники доходов? Инструменты финансового рынка многим непонятны, недоступны, вызывают отторжение в связи с высокими рисками. Формирование будущих доходов через различный рода пенсионные накопления дело ненадежное в свете постоянно меняющихся «правил игры» в процессе проведения пенсионной реформы. В итоге по данным Росстата в благополучном 2010 году при накоплениях населения в 9,2 трлн рублей 62,3% этих денег люди положили в банки под небольшие проценты, 28,1% держали дома в рублях или в валюте и только 9,6% было вложено в ценные бумаги. При этом по-прежнему остаётся высокой доля натуральных доходов с огородов и дачных участков и удовлетворение многих потребностей (ремонт квартиры, автомобиля, и многое другое) не за счет денежных доходов.

Трудно большинству россиян, попавшим в категорию бедных согласиться с американской поговоркой: «Если ты такой умный, то почему такой бедный?». Нам ближе: «Бедность не порок!». Даже имея работу можно быть бедным, если в рамках борьбы с бедностью не создаются условия для сужения её воспроизводства.

Средний класс в сегодняшней России очень неоднороден, не консолидирован. По доходам одна часть его стремится к более обеспеченным слоям населения, а другая часть рискует опуститься к бедным. Причем, риск оказаться во-второй части в условиях малоэффективных социально-экономических реформ значителен. Подобно тому, как проверяются законодательные инициативы на коррупционную составляющую, следует соотносить всякие изменения затрагивающие интересы бедных и среднего класса с программами по снижению уровня бедности и формированию среднего класса. Стабильный и обширный средний класс (по опыту развитых стран до половины населения) мало того, что является основой социума и фактором устойчивого развития страны, но еще и реальная борьба с бедностью.

Поляризация населения России по доходам огромна и долгие годы она не меняется. Кратность доходов самых обеспеченных и самых бедных граждан России составляет 14,5. По данным исследования «Global Wealth Report 2013» (берем досанкционный год) проведенный швейцарским инвестиционным банком Credit Suisse на 15 млрд \$ совокупного богатства в России приходится один миллиардер, тогда как в мире на 194 млрд \$ [1]. Т. е. большая часть жителей страны получает ничтожно малую долю совокупного богатства. Используя известный в экономической теории метод Лоренца соотносящий доходы населения разделяя его на 5 групп по 20% в каждой, в том же году мы видим, что 20% бедных россиян получают 5,5% всех доходов в стране, тогда как на долю 20% самых богатых пришлось 46,3%.

Политика борьбы с бедностью тесно увязана с политикой доходов и тенденциями, складывающимися на рынке труда. «Бедность в России обладает специфической чертой, типичной для развивающихся стран: если в развитых странах мира бедность, как правило, связана с безработицей, в России бедность охватывает не только безработных, но и многих работа-

ющих на малооплачиваемых рабочих местах, т. е. существует некий специфический феномен, работающие бедные.» [2]. В условиях стагнации нашей экономики напряжение на рынке труда возрастает, количество безработных в негосударственном секторе растет, к этому добавляется сокращение рабочих мест в процессе так называемой оптимизации, проводимой властью в бюджетных отраслях. Возникает перераспределение рабочей силы между реальным и неформальным секторами. Когда в стране не наблюдается масштабной реструктуризации экономики в условиях значительного сокращения спроса на труд в формальном секторе и при отсутствии эффективной системы социальной защиты – неформальная занятость является альтернативой безработице. Можно рассуждать о нерациональном отвлечении ресурсов, поскольку этот сектор малопроизводителен (в силу низкой капиталоемкости и преобладания примитивных технологий), и его развитие может сдерживать экономический рост, но в нашей стране, где большое количество работников, по разным причинам, низкопроизводительны и зачастую имеют наихудшие условия для возврата в формальную экономику – это единственная возможность получения доходов. В непростое время реформ, неформальный сектор берёт на себя защиту от безработицы, предоставляет определенную социальную поддержку потенциальным безработным. При этом он позволяет потерявшим работу иметь заработок и получить шанс избежать скатывания в беспросветную нищету. Государство, в условиях дефицита бюджета, экономит на пособиях по безработице. Занятость в неформальном секторе – далеко не всегда синоним бедности.

В последнее время государство все чаще являет общество пойманных за руку казнокрадов самого высокого ранга. Безусловно, это результат продолжающейся борьбы с коррупцией, но на наш взгляд это говорит о сокращении источников незаконного обогащения. Бюджет становится все более привлекательной «кормушкой», а для многих и единственной (кончились «тучные» годы). Поскольку программы по борьбе с бедностью в подавляющей части финансируются из бюджета, очень высока вероятность того, что до бедных будет доходить еще меньше денег.

Данные о количестве бедных в стране разнятся, по данным Госкомстата России, удельный вес населения проживающего за чертой бедности, около 20% [3]. В основном это пенсионеры, многодетные семьи, те, кто в силу своего менталитета и возраста так и не нашел себя в новой жизни после распада СССР.

Можно дискутировать по поводу особенного пути развития для России, но то, что наша страна во многом уникальна – это бесспорно. Мы многонациональны, здесь сосредоточены разные культуры, огромные территории различаются разным уровнем социально-экономического развития, и все это результируется в серьезных различиях в уровне и качестве жизни населения. Полеты в космос и строительство Сколково и одновременно с этим многие еще живут в бараках, без должной инфраструктуры, т. е. обречены на бедное существование. В 90-х годах прошедшего столетия масса наших сограждан лишились сбережений, работы, уверенности в завтрашнем дне и в одночасье оказались на дне социальной иерархии, перейдя из состояния относительно бедных в абсолютно бедных. Сегодня мы наблюдаем такое крайне опасное явление, как застойная бедность. Речь идет не только о тех, кто вырос в семье, члены которой отличаются асоциальным поведением и дети, не видя ничего иного, продолжают этот образ жизни, а зачастую и не хотят его менять.

Неравномерность развития по регионам приводит к тому, что в число бедных попадают те, кто совсем недавно имел работу, пусть невеликие, но стабильные доходы, те, кто по своему образованию и квалификации, социальному статусу и демографическому положению никогда ранее не входили в нижний слой общества. Некоторая часть бедных вообще люмпенизируется,

и если раньше это происходило в отдаленных малых поселениях, то в условиях продолжительного кризиса этот процесс захватывает и средние и крупные города. Растущая динамика этих явлений не говорит об обнищании общества в целом, но говорит о том, что мало пока сделано для преодоления диспропорций условий жизни в разных регионах.

Все 25 лет существования современной России мы спорим о том, какой должна быть национальная идея, способная если не объединить всех, то хотя бы примерить в отношении к происходящему в стране. Не останавливаясь на этой теме подробно, на наш взгляд, в основу этой идеи должны быть положены такие метальные черты нашего общества, как совестливость, тяга к справедливости. В 90-х годах стремление к созданию рыночной экономики не стало идеей, объединившей нацию, поскольку обнаглевшая элита того времени бессовестно разграбила страну, заставив всех обостренно почувствовать несправедливость происходящего. Сегодня на повестке дня – безопасность страны, борьба с террористической угрозой, противостояние внешним политическим и экономическим вызовам. Все понятно, все согласны, но надо понимать (это уже к власти), что в стране системный кризис, в котором запрограммирована структурная бедность. Заложена нашими неэффективными реформами, и она будет воспроизводиться, пока государство не изменит концепцию программы по борьбе с бедностью.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: sputnikipogrom.comasia/5561/global-wealth-report-2013/
2. Михайлова Т.А. О некоторых показателях уровня жизни в современной России / Т.А. Михайлова, А.Р. Сковер // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. – 2014. – №3. – С. 11–15.
3. Госкомстат России официальный сайт «Федеральная служба государственной статистики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: gks.ru

Муртазалиев Шамиль Муртазалиевич
канд. экон. наук,
советник председателя правления банка
ЗАО «ЭкоИсламикБанк»
г. Бишкек, Кыргызстан

О НЕОБХОДИМОСТИ ДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация: в данной статье рассматривается проблема необходимости создания равных условий в конкуренции банков традиционного кредитования и исламских банков на банковском рынке. В работе изучается состав фундаментальных отраслей экономики страны.

Ключевые слова: банки традиционного кредитования, исламские банки, банковский рынок, добросовестная конкуренция, равные условия конкуренцию.

Из экономической теории известно, добросовестная конкуренция способствует развитию предпринимательской деятельности. Развитие предпринимательской деятельности, в свою очередь, способствует развитию экономики страны. Очевидно, чем больше отраслей экономики участвуют в добросовестной конкуренции, тем интенсивнее происходит развитие экономики страны.

Как известно, отрасли экономики страны подразделяются на две укрупненные группы:

- 1) фундаментальные для экономики или отрасли бюджет образующие;
- 2) зависимые от государственного бюджета.

В состав зависимых от государственного бюджета страны отраслей экономики входят сельское хозяйство, железнодорожный пассажирский транспорт и др.

В состав фундаментальных отраслей экономики страны – обрабатывающая промышленность, энергетика, строительство и др. В эту же группу входит банковская отрасль экономики.

Совершенно очевидно, развитие добросовестной конкуренции, прежде всего, необходимо в фундаментальных для экономики страны отраслях, в частности в банковской сфере, в развитии которой любое государство, безусловно, заинтересовано.

Что происходит в действительности в России, Казахстане и Кыргызстане, в особенности в условиях ЕАЭС? В России, Казахстане и Кыргызстане, как показали наши исследования, действительность добросовестной конкуренции на банковском рынке схожа:

1. Банковская сфера экономики трех республики состоит из большого сегмента банков традиционного кредитования и малого сегмента банков исламского финансирования. В Беларуси и Армении, также участников ЕАЭС, банковская сфера представлена лишь банками традиционного кредитования.

2. В банковской сфере Казахстана соотношение банков традиционного кредитования и исламского финансирования составляет 37:1. В Кыргызстане соотношение 25:1. В России нет ни одного полноценного исламского банка. Есть финансовый дом, осуществляющий отдельные операции исламского финансирования в Казани и Уфе.

3. В России, Казахстане и Кыргызстане деятельность банков традиционного кредитования полномасштабно защищена право – нормативными и регулирующими документами Правительства, Парламента и Национального (Центрального) банка государства. Есть определенность по всем аспектам функционирования банков традиционного кредитования.

4. Деятельность исламских банков отлочно от банков традиционного кредитования, тем самым определенность по всем аспектам функционирования банков традиционного кредитования не может полноценно регулировать работу банков исламского финансирования.

5. Наблюдая за функционированием сферы банков традиционного кредитования, когда таких банков несколько десятков в Казахстане и Кыргызстане, несколько сотен банков в России, обнаруживаешь, между банками конкуренции как таковой не наблюдается. У банков очень близкие показатели: ставки по кредитам; пороги штрафных санкций; залогового обеспечения. Практически невозможно назвать банк, который сам прекратил деятельность по причине неконкурентоспособности. Как правило, Центральный или Национальный банк республики отзывает лицензию или приостанавливает работу банка, когда банк не соблюдает установленные регулирующие нормы функционирования. Медленно или вовсе не происходит поглощение крупными коммерческими банками мелких банков.

6. Для коммерческих банков традиционного кредитования нет проблем по развитию сети филиалов и сберегательных касс. И не только на территории республик, но и в других республиках ЕАЭС. Отсутствие проблем развития сети банков традиционного кредитования объясняется тем, что власти республик способствуют развитию сети банков, признают тра-

диционное кредитование наиболее приемлемым вариантом. Таким образом, происходит деление банковской сферы на банки фавориты (традиционное кредитование) и на банки аутсайдеры (исламского финансирования).

7. Похоже на то, что власти республик, под воздействием лобби банков традиционного кредитования, специально противодействуют формированию сферы банков исламского финансирования, чтобы не было конкурентов в лице исламских банков. Тому много примеров. В Москве, в которой проживает около 2 млн. мусульман, в течение 10 лет не решается вопрос об открытии исламского банка. Между тем, как показали наши исследования, мусульманский потенциал населения столицы достаточен для работы 3–4 исламских банков. Мы выявили, даже в мусульманских республиках Северного Кавказа попытки открытия исламского банка оказываются безуспешными.

8. Существует предвзятое отношение республиканских властей к исламским банкам, как потенциальным сторонникам исламского радикализма. Странное отношение... разве спецслужбы республик, в частности Казахстана и Кыргызстана, располагают сведениями о незаконных действиях исламских банков? Где и какой исламский банк был замечен в финансировании террористических организаций или радикальных движений? Наши исследования в этой области не выявили никаких связей между исламскими баками и преступными организациями. Их и не может быть, поскольку для исламского банка соблюдение установленных норм и правил функционирования столь же обязательно, как и для банков традиционного кредитования.

9. Следует помнить, что исламские банки, в отличие от банков традиционного кредитования, действуют с учетом требований, с одной стороны, норм и правил работы, утвержденных властями республики (как и банки кредитования), но с другой стороны, исламские банки выполняют предписания Шариата, в котором изложены правила исламского финансирования, в частности запрещается финансирование террористов, производство алкоголя и табачных изделий, и др.

10. Как нам представляется. Не только в республиках с мусульманским населением, но и в республиках с частью мусульманского населения (200 и более тысяч человек) создание исламских банков должно быть столь же допустимо, как создание банков традиционного кредитования. Речь идет не только о том, что мусульмане имеют гражданские права воспользоваться услугами исламского банка, что очевидно, но и составить добросовестную конкуренцию банкам традиционного финансирования.

Наше предложение заключается в том, что, учитывая заинтересованность властей России, Казахстана и Кыргызстана в развитии банковской сферы, способствующей росту экономики страны, обязаны создать равные условия защищенности государством для банков традиционного кредитования и исламских банков. Кто из них более эффективен и более полезен для развития экономики страны покажут результаты добросовестной конкуренции.

Список литературы

1. Беккин Р. Исламская экономика / Р. Беккин. – М.: Восток-Запад, 2008. – 288 с.
2. Муртазалиев Ш. Исламские принципы финансирования в Кыргызстане: состояние, проблемы, перспективы / Ш. Муртазалиев. – Бишкек, 2013. – 194 с.

Сафари Монире Немат

аспирант

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

г. Москва

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ЭКСИМ БАНКА ПРИ САНКЦИЯХ

***Аннотация:** в данной работе рассматриваются маркетинговые стратегии для ЭКСИМ банка, более выгодные при санкциях. Автор приходит к выводу о влиянии на ЭКСИМ банк экономической и политической ситуации в случае присутствия санкций.*

***Ключевые слова:** экспорт, импорт, комплекс маркетинга, экономический кризис, политический кризис.*

Введение.

ЭКСИМ банк специализируется на предоставлении кредитных услуг и финансирует экспортные операции компаний-клиентов, тем самым оказывая поддержку экспорту в экономике страны.

В книге автора «Разработка различных моделей ЭКСИМ банка и оптимальная модель в Иране» [1] были изучены проблемы организации и деятельности ЭКСИМ банка в Азии, Европе и США, в результате их сравнения были сформулированы выводы об оптимальности европейско-американской модели в Иране, с учетом экономической ситуации в данных странах. Багер Заде и Партови [2] в своей статье утверждали, что деятельность ЭКСИМ банка влияет на развитие страны.

Часто экономические санкции выдвигаются следом за политическими санкциями. Из-за этого, перед экспортерами страны и поддержании их появляются различные проблемы. ЭКСИМ банк может ослабить препятствия перед экспортёрами, при принятии эффективной маркетинговой стратегии.

Первая проблема появится перед стратегией дистрибуции. Санкции ограничивает ЭКСИМ банк открывать филиалы за рубежом. На самом деле, невозможно открыть филиалы за рубежом на основе географии или экспортных продуктов страны. В этом случае, придется ЭКСИМ банку сегментировать рынки за рубежом на основе политических и экономических ситуациях в других странах, где возможно открыть филиалы. В странах, где возможно открыть филиалы, возможно не существует политического конфликта или присутствует на незначительном уровне. Так что есть возможность развитие экспорта в такие страны с политической поддержкой [7].

Поддержка экспортеров – главная миссия ЭКСИМ банка, так что ЭКСИМ банк должен поддерживать экспортеров сколько, насколько это возможно. Также это зависит от экономической и политической ситуации в стране. В результате санкции, инфляция внутри страны повышается. Из-за такой ситуации, если ЭКСИМ банк оформит ценную стратегию на основе участия банка на прибыль и убыток клиентов, другими словами, на основе исламского банкинга, возникает проблемы, в том числе злоупотребление таких услуг. Так, что формирование ценовой стратегии на основе спроса – самая подходящая стратегия.

Кроме того, ЭКСИМ банк должен развивать свое отношение с другими ЭКСИМ банками, организациями, банками и т. д. настолько, насколько это возможно. Применение этой стратегии помогает для дальнейшего развития услуг банка для поддержания экспортеров. Из-за политической ситуации, возможно только партнерство в тех странах, где уровень политического конфликта не на значительном уровне. Поэтому с помощью таких политических ситуаций, возможно развивать экспорт в такие страны.

В сфере продукта, консультация по разным сторонам экспорта и также гарантия на высоком уровне являются подходящими услугами в данной сфере. Потому, что в случае присутствия санкций, уровень риска растёт и экспортеры больше нуждаются в гарантии и консультации для повышения уровня экспорта страны, а также для лучшей поддержки экспортеров.

Заключение.

В случае присутствия санкций, экономическая и политическая ситуация в стране влияет на ЭКСИМ банк. Это влияние воздействует на дистрибуцию филиалы за рубежом, формирование ценовой стратегии, стратегию продвижение и товарную стратегию.

Список литературы

1. Расулиан М. Разработка различной модели ЭКСИМ банка и оптимальная модель в Иране. – 1-е изд. – Тегеран: Сагат Хеджази, 2012. – 101 с.
2. Багер Заде А. Роль ЭКСИМ банка в развитии экспорта / А. Багер Заде, М. Партови Шафаг. – Тегеран: Администрация экономики Ирана, 2002. – 250 с.
3. Исин Ж.М. Ключевые вопросы маркетинговой стратегии в банковской сфере // Журнал маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2009/4/5061.html> (дата обращения: 18.10.2016).
4. Мазилкина Е.И. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности / Е.И. Мазилкина. – М.: Дашков и Ко, 2008. – 227 с.
5. Соловьева Ю.П. Концепция внутреннего маркетинга // Журнал маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2005/4/3826.html> (дата обращения: 03.12.2015).
6. Центральный банк Ирана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbi.ir (дата обращения: 04.11.2015).
7. ЭКСИМ банк Ирана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.edbi.ir (дата обращения: 21.12.2015).

Якименко Пётр Иванович
студент

Майборода Виктор Александрович
канд. юрид. наук, доцент

Юридический институт
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»
г. Ставрополь, Ставропольский край

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в работе рассмотрена роль и значение Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации и политики импортозамещения в обеспечении продовольственной безопасности страны. Авторами произведена оценка сложившейся экономической и политической ситуации в Российской Федерации. Предложены пути решения проблем, которые связаны с укреплением продовольственной безопасности в стране.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, импортозамещение, агропромышленный комплекс.

Нынешняя экономическая и политическая ситуация в мире выявляет в Российской Федерации очень существенную проблему обеспечения про-

довольственной безопасности. В соответствии с пунктом 2 Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента РФ от 30.01.2010 №120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» (далее – Доктрина) продовольственная безопасность является одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны в среднесрочной перспективе, фактором сохранения её государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики, необходимым условием реализации стратегического национального приоритета – повышение качества жизни российских граждан путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения [9]. Стоит сказать, что обеспечение продовольственной безопасности сопряжено с определёнными рисками, которые способны существенно ослабить безопасность страны (макроэкономические, технологические, агроэкологические и внешнеэкономические риски). К пониманию продовольственной безопасности существуют два основных подхода. Первый подход, рассматривающий её как некую независимость от зарубежных поставщиков, которые «захватили» российский рынок продовольствия, а значит в данном случае рассматривается непосредственно проблема импортозамещения. С точки зрения данного подхода становится очевидной необходимость развития агропромышленного комплекса Российской Федерации (сельскохозяйственного производства). Второй подход напротив говорит о том, что для обеспечения безопасности продовольствие необходимо делать наиболее доступным путем снижения цен, однако, ранее ценовая доступность достигалась лишь за счёт увеличения импорта, хотя данная точка зрения является весьма спорной. Например, по мнению Председателя Комитета Государственной Думы по аграрным вопросам Николая Васильевича Панкова – «в нашей стране достаточно качественной, экологически чистой продукции и её должны продавать по разумным ценам» [10]. Так или иначе, наиболее логичным видится определение продовольственной безопасности как объема производимого в стране продовольствия на основе отечественной ресурсной базы и с использованием имеющихся мощностей [6, с. 2].

Стоит заметить, что в самой Доктрине указано, что она представляет собой совокупность официальных взглядов на цели, задачи и основные направления государственной экономической политики в области обеспечения продовольственной безопасности РФ. Иными словами, она является основой для разработки нормативных правовых актов в сфере обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации, развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, но сама по себе не является нормативно-правовым актом.

В результате применения в отношении Российской Федерации набора мер экономического воздействия, так называемых «санкций», а в последующем их неоднократном ужесточении и продлении западными странами, руководство России было вынуждено ввести запрет на ввоз продовольственных товаров (сельскохозяйственную продукцию, сырье) из этих стран [7], а позже и пролонгировать данные меры [8]. В целях обеспечения продовольственной безопасности и выхода из сложившейся ситуации государство использует такой инструмент, как политика импортозамещения. Но, стоит сказать, что подобные ответные меры де-факто являются лишь сменой импортеров, а значит, что ни о какой продовольственной независимости не может идти и речи. Связано это с тем, что агропромышленное производство находится в кризисном состоянии, а потому необходимо начать развитие собственного производства и обеспечить независимость от импорта. Считается, что решение проблемы импортозамещения

и агропромышленного производства напрямую зависит от уровня сельского хозяйства (производства) и развития сельских территорий. Экономисты и эксперты установили различные сроки для решения проблем импортозамещения, а именно: для плодоводства (овощеводства) – от 2 до 4 лет; животноводства (рыбоводства) – от 3 до 7 лет; пищевой промышленности – от 4 до 8 лет [3].

Тем не менее, Доктрина стратегической целью продовольственной безопасности называет – обеспечение населения страны безопасной сельскохозяйственной продукцией, рыбной и иной продукцией из водных биоресурсов и продовольствием. Гарантией её достижения являются стабильность внутреннего производства, а также наличие необходимых резервов и запасов. Интересным представляется тот факт, что в России села вымирают невероятно быстрыми темпами (с появлением «рыночной экономики» исчезло более 20 тысяч сельских населенных пунктов), но российский сельхозпроизводители всё равно успешно заменяют на рынке продовольственных товаров импортные иностранные продукты, увеличивается производство основных продуктов питания. Так, сотрудник Научно-исследовательского финансового института Минфина России Владислав Григоров отметил, что «эффект от курса на импортозамещение есть. Можно выделить две сферы, где он наибольший. Это сфера госзакупок и агропромышленный комплекс. Это в основном сельхозкомпаниях, не связанные с длительным циклом производства – как, например, производство говядины. К примеру, сразу после введения запрета на импорт, спрос на российские яблоки повысился на 40%» [1]. Следовательно, можно говорить о некоей устойчивого роста в сфере сельского хозяйства, но нельзя обойти стороной рост цен. Исследования ВЦИОМ в начале 2015 показали – из-за роста цен каждый пятый россиянин стал приобретать более дешевые продукты (20%) или вовсе отказался от покупки некоторых товаров (23%) [2].

Важно понимать, что как бы не пытались расхваливать импортозамещение, оно привнесит очень существенные негативные последствия. Происходит усиление воздействия угроз на продовольственную безопасность страны. Таковых можно вывести целый ряд, а именно: рост цен на продукты питания, который понижает достаток населения и уровень жизни (по данным Федеральной службы государственной статистики, с июня 2014 по июнь 2015 года индекс потребительских цен вырос на 18,8%) [4]; некоторые запрещенные товары не имеют аналогов на отечественном рынке; упадок качества отечественных продуктов питания.

В целом текущий период усиливает различные угрозы для продовольственной безопасности, а именно:

- 1) растущая инфляция;
- 2) низкий реальный доход у большого процента населения;
- 3) имущественное расслоение общества;
- 4) рост безработицы;
- 5) ухудшающаяся социальная ситуация в сёлах;
- 6) зависимость агропромышленного (агропродовольственного) рынка от рынка энергоресурсов;
- 7) концентрация производства в рамках отдельных предприятий (холдингов), а отсюда и сокращение числа малых форм хозяйствования;
- 8) низкая конкурентоспособность пищевой промышленности и сельского хозяйства;
- 9) потеря внешнеэкономических связей с рядом государств.

Исходя из вышеизложенного, можно говорить, что уровень продовольственной безопасности зависит от состояния экономики (производительность труда, конкурентоспособность продукции, поддержка сельскому хозяйству из федерального бюджета). Правительство Российской Федерации своим распоряжением от 27.01.2015 №98-р (ред. от 16.07.2015) «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» утвердило план первоочередных мероприятий по обеспечению развития экономики и социальной стабильности. К ключевым направлениям Правительство РФ относит:

- содействие развитию малого и среднего предпринимательства;
- эффективное применение всех созданных инструментов промышленной политики, прежде всего для обеспечения импортозамещения и поддержки экспорта;
- стабилизация налоговой системы с одновременным применением мер налогового стимулирования структурных преобразований;
- продолжение модернизации и улучшение сбалансированности пенсионной системы, а также системы социальных льгот;
- радикальное повышение качества системы государственного управления и эффективности работы крупных компаний, контролируемых государством [5].

Помимо антикризисных мер Правительство РФ должно заняться созданием условий для устойчивого экономического роста и реализацией реформ, которые направлены на диверсификацию экономики (развитие традиционных и расширение новых видов экономической деятельности).

Касательно функционирования агропромышленных предприятий, в основном, их проблемы заключаются в том, что неэффективно используются такие механизмы как научно-технологический, финансовый, государственной поддержки. Плюс к тому, влияет отсутствие инвестиционных (а также оборотных) средств, и низкая конкурентоспособность.

Для того чтобы развивать сельское хозяйство, а тем самым обеспечить продовольственную безопасность, можно пойти путем восстановления деятельности потребительской кооперации (в том виде, в котором она была востребована в СССР), а также увеличения дотаций участникам иных объединений, которые работают на землях сельскохозяйственного назначения (то есть, без «посредников» из-за которых денежные средства часто не доходят до «конечного пункта»). Данный ход позволит решить следующие задачи: поможет в развитии сёл; будет поддерживать уровень жизни сельских граждан; хоть и незначительно, но ограничит отток населения в города. В соответствии с Доктриной, подобный вариант будет наименее затратным и самым эффективным способом проведения масштабной кампании по импортозамещению.

Приходим к выводу, что большинство проблем в агропромышленном комплексе России можно решить путем придания нормативно-правового статуса Доктрине продовольственной безопасности РФ. Или же заняться выработкой на её основе федеральных законов и законов субъектов, которые бы соответствовали задачам, указанным в положениях Доктрины. В некоторых субъектах Российской Федерации уже существуют законы, которые соответствуют данным требованиям. Нельзя забывать, что для четкой реализации, имеющейся системы мер по государственной поддержке приоритетных направлений современной продовольственной политики необходимо привлекать большой объем бюджетных средств, а в нынешней экономической ситуации это представляется довольно серьезной проблемой.

Список литературы

1. Импортзамещение хорошо сработало в сельском хозяйстве РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gia.ru/radio_brief/20150513/1064309802.html
2. Каждый пятый россиянин начал экономить на продуктах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/425125>
3. О продовольственной безопасности России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vegchel.ru/index.php?newsid=11367&_utl_t=tw
4. Продуктов меньше, цены выше [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/business/food/2015/08/03/7667813.shtml>
5. Распоряжение Правительства РФ от 27.01.2015 №98-р (ред. от 16.07.2015) «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» // СПС «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
6. Сухарев О.С. Институциональные проблемы обеспечения продовольственной безопасности России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – №6.
7. Указ Президента РФ от 06.08.2014 №560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» // Официальный сайт Президента России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/>
8. Указ Президента РФ от 24.06.2015 №320 «О продлении действия отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» // Официальный сайт Президента России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/>
9. Указ Президента РФ от 30.01.2010 №120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» // Официальный сайт Президента России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/>
10. Цены на продукты должны быть разумными [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.komitet2-20.km.duma.gov.ru/site.xp/052057124049052048053.html>

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Барш Татьяна Ивановна

канд. техн. наук, доцент

АНО ВПО «Московский гуманитарный университет»
г. Москва

АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ НЕТРУДОСПОСОБНОГО ВОЗРАСТА В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

***Аннотация:** в данной статье проведен обзор принятых показателей измерения уровня жизни населения, таких как народное благосостояние, качество жизни, социальное благосостояние, а также представлен анализ качества жизни населения старшего возраста. В работе приводятся результаты дальнейшего исследования уровня жизни населения старшего возраста, сопоставительные данные прожиточного минимума и пенсионного обеспечения, малоимущего населения по основным индикаторам бедности.*

***Ключевые слова:** уровень жизни, прожиточный минимум, домашнее хозяйство, благосостояние, трудоспособное население, население нетрудоспособного возраста, индикаторы бедности.*

Понятие «уровень жизни» в экономической литературе применяется с такими понятиями, как качество жизни, положение населения, т.е. оно характеризует удовлетворенность населения жизнью по большому кругу потребностей и интересов, в который включаются:

- уровень жизни как экономическая категория;
- условия труда и отдыха;
- жилищные условия;
- социальная обеспеченность;
- охрана правопорядка и соблюдение прав личности;
- природно-климатические условия;
- качество окружающей среды;
- степень использования свободного времени и т. д.

Качество жизни определяется жизненным потенциалом общества, входящих в него социальных групп, отдельных граждан и соответствием характеристик процессов, средств, условий и результатов их жизнедеятельности социально позитивным потребностям, ценностям и целям.

Проявляется качество жизни в субъективной удовлетворенности людей самими собой и своей жизнью, а также в объективных характеристиках, свойственных человеческой жизни как биологическому, психологическому (духовному) и социальному явлению [1].

В настоящее время при оценке уровня жизни основным объектом исследования является семья и домашнее хозяйство. Уровень жизни проявляется через показатели доходов, потребления и стоимости жизни, поэтому материальные составляющие занимают центральное место в *определении уровня жизни*. В то же время он должен оцениваться с точки зрения возможностей обеспечения достойного существования [2].

В России в настоящее время насчитывается порядка 34,4 миллионов пенсионеров, получающих пенсию по старости. Средний размер пенсии по старости с 1 февраля 2016 года 12600 руб. Однако, показатель «средний» включает как самые высокие пенсии министров, военных, так и самые низкие, например, уборщиц. Достаточно ли этих средств на поддержание жизненных сил, оплаты коммунальных услуг, покупки необходимых вещей?

Как указано в постановлении Правительства РФ от 4 июня 2015 г. №545 «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации за I квартал 2015 г.», прожиточный минимум в целом по России за I квартал 2015 г. на душу населения составляет 9 662 руб., для трудоспособного населения – 10 404 руб., пенсионеров – 7 916 руб., детей – 9 489 руб. В третьем квартале 2015 года из-за роста цен и тарифов средний прожиточный минимум вырос до 9 673 рублей в месяц, прожиточный минимум трудоспособного – до 10 436 рублей, пенсионера – 7 951 рублей, ребёнка – 9 396 рублей. В IV квартале 2014 г. он равнялся соответственно 8 234 руб., 8 885 руб., 6 785 руб. и 7 899 руб.

Мы видим, что величина средней пенсии по старости на 31% больше прожиточного минимума (по данным 2015 г.). Но так как в основе прожиточного минимума лежат представления об уровне потребления различных социальных групп, возникает вопрос, когда происходит снижение потребления? Вряд ли у женщины в 55 лет меньше запросы, чем у 54 летней и у мужчины в 61 год сразу уменьшится потребность в калориях для поддержания физического здоровья. Кроме того, необходимо учитывать, что расходы на медицинские услуги не включены в минимальный стандарт потребления, т.к. считается, что государство предоставляет их бесплатно.

Многие пенсионеры живут с детьми или другими пенсионерами, а зачастую люди старшего возраста проживают в одиночестве. Тогда важно понимать, как различается бедность в разных типах домохозяйств. Анализ социально-экономических индикаторов бедности (по данным Росстата 2014 г.) показал, что основную массу малоимущего населения составляет население трудоспособного возраста – 60,5%, в то время как малоимущее население старше трудоспособного возраста – 10,7%, причем мужчин – 3,1%, женщин – 7,6%. По отношению к экономической активности, работающие пенсионеры, в общем количестве малоимущего населения, составляют 4,7%. Малоимущих домашних хозяйств, состоящих из 1 человека старше трудоспособного возраста в городских хозяйствах – 2%, в сельских – 1,7% от общего количества, в то время как трудоспособного возраста – 1,2% и 1,2% соответственно. Самый большой процент малоимущих хозяйств в семьях, состоящих из 3 и более человек (от 28,1% до 34,9%) [6].

Малочисленный процент пенсионеров среди бедных слоев населения объясняется тем, что около 13 миллионов человек официально работают, а с 2010 г. неработающие пенсионеры получают доплату до регионального прожиточного минимума, если начисленная пенсия ниже этого уровня.

В европейских странах широко распространена так называемая относительная концепция бедности, при которой ее порогом считается доход в 60% от медианной зарплаты. (Медианная зарплата – доход, ниже и выше которого имеют 50% населения.)

Если применить этот подход к доходам россиян, то ситуация накануне кризиса выглядела несколько хуже. Бедным было почти каждое пятое домохозяйство. Но при этом в домохозяйствах, где нет пенсионеров, показатель бедности составлял 29%, в тех, где они есть, – 14%, а в домохозяйствах, где одни пенсионеры, – около 4%. То есть по относительной концепции бедных по доходам у нас было больше, но, во-первых, не настолько, как по абсолютной, а во-вторых, пенсионеры все равно были в лучшем положении [4].

Безусловно, государство в России заботится о людях старшего возраста, особенно инвалидов, предлагая социальный пакет услуг, в который входит стоимость жизненно необходимых лекарств, периодическое лечение в санаториях и т. д. Но при падении доходов, росте цен, которые мы сейчас наблюдаем, возникают специфические проблемы. По данным АиФ в Москве рост цен за 2015 г. составил 34,4%, в целом по стране 31,8%, по официальным данным на 12,7% [5], по стране в I квартале 2015 г. продовольственные товары подорожали на 11,85%, непродовольственные – на 6,8%. Высокие темпы инфляции привели к увеличению прожиточного минимума. Это в свою очередь повело за собой рост бедности. По итогам I квартала 2015 г. численность населения с доходами ниже прожиточного минимума составила почти 23 млн человек, а уровень бедности подскочил до 15,9%. Социальная составляющая бедности – это не только материальная необеспеченность. Человек в условиях бедности лишен доступа к ценностям науки, культуры, искусства, он находится на нижней ступени социальной лестницы, потерял свой статус нормального человека, не может самостоятельно вырваться с этого дна, чувствует себя обиженным [3].

Длительный период низких пенсий и зарплат в 90-е годы привел к большому накопленному недопотреблению в части товаров длительного пользования, низким объемам сбережений, и пенсия недостаточна, чтобы его ликвидировать.

Более хорошие финансовые возможности у пенсионеров «молодых», которые еще подрабатывают и крупные покупки (электробытовые приборы, мебель зимнюю одежду) они себе в состоянии обновить при необходимости. И может быть после 80 лет, когда прибавляется пенсия, а потребности минимальные. А вот от 65 до 79 лет положение сложное, доход от работы в основном исчезает, пенсия стандартная, а потребность в медицинских услугах возрастает, в том числе дорогостоящих (например, томография и др.).

Таким образом, мы видим, что в последнее время рост цен опережает рост пенсий, т.е. реальные доходы пожилых россиян начали неуклонно снижаться. Обесценение социальных выплат в отсутствие своевременной индексации привело к сокращению доходов от них.

Люди, достигнув пенсионного возраста, вынуждены работать, пока хватает сил. У населения старшего возраста возникают проблемы, когда пожилым людям не хватает денег не только на продукты питания, а требуется медицинское лечение, которое бесплатно получить невозможно. В перспективе, если не принять соответствующих мер, пенсионеры могут оказаться опять без накопленных на «старость» средств и глубокой нищете, которую мы наблюдали в 90 годах...

Список литературы

1. Агентова Г.В. Статистическое изучение уровня и качества жизни / Г.В. Агентова // Инновационные технологии в науке и образовании: Материалы IV Международной научно-практической конференции. – Чебоксары: ЦНС Интерактив плюс, 2015. – №4. – С. 249–252.
2. Барш Т.И. Анализ уровня жизни населения / Т.И. Барш // Новое слово в науке. Перспективы развития: Материалы VII Международной научно-практической конференции. – Чебоксары: ЦНС Интерактив плюс. – Т. 2. – №1 (7). – С. 204–207.

3. Барш Т.И. Бедность как неизбежность любого общества / Т.И. Барш, О.Э. Башина, Т.И. Бойко // Высшее образование для XXI века: Материалы XII Международной конференции. – С. 7–12.
4. Богданова Т.: Ходят ли депутаты и чиновники за продуктами /Т. Богданова // АиФ. – №5. – 2016.
5. Озерова М. Новые русские старые бедные / М. Озерова // Московский комсомолец. – №27040. – 2016.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

Евстратова Елена Николаевна
старший преподаватель
Обнинский институт атомной энергетики
ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский
ядерный университет «МИФИ»
г. Обнинск, Калужская область

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИС

***Аннотация:** автор данной статьи отмечает, что ориентация на инновационный тип развития, вовлечение интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот во всех высокоразвитых государствах рассматривается как одно из ключевых направлений подъема экономики. Объект исследования – рынок интеллектуальной собственности. Информационную базу исследования составили данные ЕРО, ОЕСД, WIPO.*

***Ключевые слова:** рынок, интеллектуальная собственность, патент.*

Понятие интеллектуальной собственности (далее – ИС) впервые вошло в официальный оборот в 1967 г. в материалах Стокгольмской конференции, утвердившей Всемирную организацию интеллектуальной собственности, ВОИС, (World Intellectual Property Organization – WIPO) [3]. Целью создания ВОИС является придание интеллектуальной собственности экстерриториального характера путем признания единых норм в области интеллектуальной собственности и согласования с ними основных норм национальных законодательств.

В России интеллектуальная собственность как новый вид собственности появилась в начале 90-х гг. XX в. и стала основой рынка научно-технических разработок. Таким образом, интеллектуальная собственность становится товаром.

В последнее время одной из важных сфер экономики на макроуровне является рынок ИС. Возникновение и развитие рынков, обусловлены общественным разделением труда и товарного производства. Рынок устанавливает взаимосвязь продавцов с покупателями и уровня цен на объекты рыночных отношений, а также обеспечивает оптимальное построение и функционирование экономической системы.

В России, очень долго, как такого рынка ИС, не существовало, поскольку в СССР все технологии принадлежали государству, а их разработчики получали лишь авторские свидетельства.

В зависимости от степени развития законодательства рынок ИС может быть цивилизованный и нецивилизованный [2]. Нецивилизованный рынок характеризует наличие развитого пиратства. Согласно исследованиям Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), в

2008 году объем нелегальной продукции, распространяемой посредством международной торговли, составил до 360 млрд долларов, объем контрафактной продукции – до 215 млрд долларов [4].

Рынок ИС обладает специфическими признаками. К ним относятся идеальность, глобальность, низкий порог входа, связь с наукой и сложность оценки стоимости активов.

Субъектами рынка ИС являются правообладатели, пользователи (потребители), организации по коллективному управлению интеллектуальными правами. Особым субъектом рынка ИС является государство, которое также регулирует описываемый рынок. Так же государство обладает некоторыми исключительными интеллектуальными правами.

В настоящее время патент является основной формой признания интеллектуальных прав для исследователей. Рынок патентов в настоящее время – это кибер-рынок патентов [1].

В 2012 году, Европейским Патентным Ведомством (European Patent Office – ЕРО) (далее – ЕРО) было получено 258 000 патентных заявок. Это на 5,7% больше, чем в 2011 году (244 000). В 2014 г. количество патентных заявок достигло 274 174. Это означает увеличение на 3,1% по сравнению с 2013 г. (265 918). По объемам подачи патентных заявок европейские компании улучшили свои позиции – примерно треть заявок пришла из государств-членов ЕРО и две трети из-за пределов государств-членов ЕРО [5].

Анализируя темпы роста патентных заявок в ЕРО, можно видеть, что в отдельных странах рост незначительный, в других – сильно отличается. Самый большой рост показали Китай (+ 18%), США (+ 7%) и Корея (+ 2%).

Рост патентных заявок показывает, что компании из Европы и всего мира продолжают искать защиты на свои изобретения, и, что Европа по-прежнему привлекательный рынок для новых технологий.

От России в ЕРО в 2012 году была подана 951 заявка (это 0,4% от общего объема заявок за 2012 год) на получение Европейских патентов, что на 7,7% ниже, чем за 2011 год. В 2011 году от нашей страны было подано 1031 заявка на получение Европейских патентов. В последующие два года ситуация меняется. В 2014 году было подано 967 заявок, что на 21,6% меньше, чем в 2013 г. В 2013 от России было подано 1234 заявки на получение Европейских патентов. Как мы можем видеть, рост заявок со стороны России не значителен.

Мировой рынок ИС имеет огромный потенциал. Поэтому для развития данного рынка, всем государствам необходимо признать, что ИС является активом, как и любая другая собственность, которая может быть куплена и продана и которой предоставлена аналогичная правовая охрана. Это требует унификации законодательных норм для эффективного развития глобального рынка ИС.

Список литературы

1. Евстратова Е.Н. О патентном рынке [Текст] // Актуальные вопросы экономических наук: Материалы Междунар. науч. конф. – Уфа: Лето, 2014. – С. 1–3.
2. Токгарева Т. Особенности рынка интеллектуальной собственности. Предприниматель Белгорода. – 2006. – 14 марта.
3. Официальный сайт Всемирной Организации Интеллектуальной Собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wipo.int/portal/ru>
4. Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития ОЕСД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oecd.ru.org/>
5. Official Site European Patent Office [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.epo.org/>

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

ХИЛЛАРИ РОДХЭМ КЛИНТОН. ЭСКИЗ «ОТПЕЧАТКА ЛИЧНОСТИ» БУДУЩЕГО ПРЕЗИДЕНТА США

Аннотация: разработанный новый оригинальный метод культурологического анализа применен в построении культурологического портрета («отпечатка личности») для её идентификации в том же смысле, в каком «отпечатки пальцев» используются для идентификации тела человека. В данной статье представлены результаты определения выдающихся качеств будущего президента США, в особенности степень онтичности её системы светских духовных ценностей.

Ключевые слова: Хиллари Клинтон, личность, культура, форма культуры, онтичность, гармоничное развитие личности, ценность, антиценность, псевдоценность, онтоценность, культурологический анализ, президент, США, история, политика, способности, талант, гений, афористичность языка.

Совсем скоро произойдет смена президента США. Самым вероятным претендентом на место в Белом Доме на этот раз является Хиллари Клинтон. Знакомство с ней российского читателя является важным. Поэтому я решил применить изобретенный нами метод культурологического анализа к составлению её литературного портрета («отпечатка личности»). С этой целью были использованы две её автобиографические книги [3; 4].

Методика. При прочтении документа в каждом эпизоде жизни лица, чей культурологический портрет составляется, делается отметка, о какой форме культуры идет речь, и приверженность к какой из ценностей в данной форме культуры описываемого лица – анти-, псевдо- или онтоценности – можно судить по данному эпизоду. Работа по сбору такого рода фактического материала продолжается до тех пор, пока суммарная картина не стабилизируется, и добавление описания новых эпизодов практически (с точностью до одного процента) общую сложившуюся картину перестает менять. Полученные данные отражаются в форме рейтинга – в порядке убывания частоты встреч форм культуры в анализируемом тексте – с указанием преобладающей ценности или в любой адекватной графической форме. В данной работе используется предложенный мною ранее список из 55 форм современной культуры с указанием их ценностей [1], в который внесены некоторые изменения. Используется предложенная мною ранее трехчастная периодизация человеческой истории [2]. В приведенной ниже стандартной матрице анкетирования после названия формы культуры и перечня её анти-, псевдо- и онтоценности в следующих далее первых и вторых круглых скобках приведено число встреч данной формы культуры и число встреч её анти-, псевдо- и онтоценности в тексте 2014 года [4], затем в первых и вторых квадратных скобках – то же самое – в тексте 2003 года [3].

Культурологический портрет Хиллари Родхэм Клинтон:

0. Человеческое стадо:

(1) Хозяйство (Обладание, Собрание, Жизнь) (8) (0,0,2) [13] [0,2,10].

- I. Племя:
- 1.1. Первобытная община:
- 1.1.1. (2) Материальность (*Моё, Наше, Природное*) (17) (1,6,1) [15] [0,10,2].
- 1.1.2. (3) Самосознание (*Оно, Мы, Я*) (39) (0,19,14) [40] [0,20,18].
- 1.2. Род:
- 1.2.1. (4) Пространство (*Линия, Площадь, Объём*) (38) (0,5,2) [40] [0,7,9].
- 1.2.2. (5) Движение (*Отступить, Наступить, Искать*) (33) (1,9,8) [31] [0,6,8].
- 1.2.3. (6) Время (*Сейчас, Момент, Вечность*) (113) (14,29,17) [64] [5,27,19].
- 1.3. Племя:
- 1.3.1. (7) Религия (*Суеверие, Соборность, Вера*) (6) (0,1,2) [5] [0,0,4].
- 1.3.2. (8) Язык (*Ложь, Демагогия, Афористичность*) (61) (1,30,25) [31] [0,6,13].
- 1.3.3. (9) Рынок (*Жадность, Выгода, Честность*) (7) (0,0,1) [4] [0,2,1].
- 1.3.4. (10) Мораль (*Традиция, Приличие, Честь*) (14) (1,6,6) [16] [0,6,8].
- II. Империя:
- 2.1. Ном:
- 2.1.1. (11) Право (*Блат, Милосердие, Справедливость*) (26) (0,3,14) [9] [0,0,7].
- 2.1.2. (12) Техника (*Стиль, Стандарт, Надежность*) (22) (1,5,6) [8] [0,1,1].
- 2.1.3. (13) Математика (*Мало, Много, Равно*) (44) (5,17,8) [31] [5,16,5].
- 2.1.4. (14) Управление (*Хаос, Порядок, Результат*) (60) (0,15,13) [29] [0,10,15].
- 2.1.5. (15) Образ жизни (*Эгоизм, Община, Альтруизм*) (24) (0,7,2) [32] [1,23,3].
- 2.2. Абсолютная монархия:
- 2.2.1. (16) Семья (*Секс, Удобство, Саморост*) (40) (0,7,8) [46] [1,7,18].
- 2.2.2. (17) Быт (*Роскошь, Уют, Комфорт*) (37) (2,10,11) [27] [0,8,8].
- 2.2.3. (18) Здоровье (*Не болит, Не беспокоит, Самореализация*) (12) (0,2,5) [7] [0,0,3].
- 2.2.4. (19) Детство (*Забава, Взрослость, Радость*) (14) (1,4,5) [17] [0,2,9].
- 2.2.5. (20) Возраст (*Солидность, Независимость, Мудрость*) (13) (0,2,2) [3] [0,1,0].
- 2.2.6. (21) Искусство (*Копирование, Акцент, Гармония*) (4) (0,2,1) [2] [0,0,1].
- 2.3. Конституционная монархия:
- 2.3.1. (22) Экономика (*Богатство, Стабильность, Достоинство*) (6) [10] [2,3,4].
- 2.3.2. (23) Производство (*Количество, Качество, План*) (8) (0,2,2) [8] [1,1,4].
- 2.3.3. (24) Политика (*Волюнтаризм, Авторитаризм, Надежда*) (52) (0,2,15) [16] [0,2,7].
- 2.3.4. (25) Война (*Ревани, Победа, Гуманизм*) (59) (0,18,5) [19] [0,4,9].
- 2.3.5. (26) Наука (*Мнение, Согласие, Истина*) (410) [323].
- В том числе:
- Наука вообще [1] Анатомия (4) [1] Антроология [7] Архитектура (4) [1] Ботаника [1] География (37) [37] Зоология [1] Информация (26) [27] История (35) [35] Кратология (21) [14] Культурология (6) [12] Литературоведение (3) [1] Медицина (2) [2] Педагогика [4] Право (12) [6] Природа (5) [1] Психология (75) [58] Социальная работа (39) [12] Социология (10) [11] Страноведение (41) [37] Структура (3) [6] Тектология (17) [17]

- Физика (2) [2] Физиология (7) [4] Футурология (41) [13] Экономика (6) [10] Этика (14) [14].
- 2.3.6. (27) *Дизайн (Авось, Успех, Онтичность)* (127) (1,38,37) [54] [0,12,29].
- 2.3.7. (28) *СМИ (Сенсация, Пропаганда, Правда)* (19) (1,6,4) [3] [0,0,1].
- III. Республика:
- 3.1. Народовластие:
- 3.1.1. (29) *ИКТ (Развлечение, Быстродействие, Когнитивный дизайн)* (80) (1,15,36) [21] [0,7,11].
- 3.1.2. (30) *Активизм («Тише едешь...», «Как все...», «Ни дня без строчки»)* (124) (0,26,24) [74] [0,21,26].
- 3.1.3. (31) *Обучение (Знание, Умение, Навык)* (24) (8,4,5) [26] [7,3,5].
- 3.1.4. (32) *Воспитание (Нервность, Интуиция, Совесть)* (34) (3,9,11) [30] [1,7,13].
- 3.1.5. (33) *Образование (Эгоизм, Челов. потенциал, Челов. капитал)* (6) (0,0,1) [15] [0,5,1].
- 3.1.6. (34) *Память (Обидчивость, Забывчивость, Обязательность)* (14) (0,1,8) [11] [0,0,7].
- 3.1.7. (35) *Внимание (Рассеянность, Строгость, Концентрация)* (24) (0,5,11) [18] [0,5,10].
- 3.1.8. (36) *Мышление (Простота, Рациональность, Разумность)* (17) (2,5,4) [13] [1,4,4].
- 3.2. Исполнение прав человека:
- 3.2.1. (37) *Восприятие (Клип, Избирательность, Системность)* (46) (0,15,13) [22] [1,9,10].
- 3.2.2. (38) *Воображение (Комбинация, Фотокопия, Представление)* (17) (0,2,7) [9] [0,0,7].
- 3.2.3. (39) **АБСТРАГИРОВАНИЕ ВЕРБАЛЬНОЕ** (*Анализ, Выбор, Синтез*) (8) (0,0,3) [6] [1,2,2].
- 3.2.4. (40) *Конкретизирование верб. (Идея, Талант, Воплощение)* (53) (9,2,19) [25] [6,2,14].
- 3.2.5. (41) *Абстрагиров. Чувственное (Коллекция, Гений, Идеал)* (16) (2,1,3) [18] [7,1,8].
- 3.2.6. (42) *Конкретизир. Чувственное (Озарение, Анимация, Образ)* (47) (1,16,14) [26] [1,13,7].
- 3.2.7. (43) *Пол (Изоляция полов, Союз полов, Единство полов)* (17) (1,7,2) [11] [0,1,1].
- 3.2.8. (44) *Род (Умирание, Существование, Рождение)* (3) () [4] [0,0,1].
- 3.2.9. (45) *Судьба человека (Животное, Обыватель, Богочеловек)* (21) (0,12,12) [30] [0,14,7].
- 3.2. Исполнение прав и обязанностей человека:
- 3.3.1. (46) *Философия (Мнение, Закон, Сущность)* (13) (1,2,6) [11] [0,4,6].
- 3.3.2. (47) *Диалектика (Лень мысли, Противоречие, Развитие)* (20) (0,6,8) [20] [0,10,7].
- 3.3.3. (48) *Синергетика (Соло, Коллективизм, Ансамбль)* (43) (0,14,13) [23] [1,10,10].
- 3.3.4. (49) *Этика (Гордыня, Панибратство, Эмпатия)* (13) (0,0,9) [6] [0,1,4].
- 3.3.5. (50) *Эстетика (Мода, Красота, Прекрасное)* (2) [1] [].
- 3.3.6. (51) *Дружба (Выгода, Взаимность, Верность)* (32) (0,6,15) [10] [0,6,1].
- 3.3.7. (52) *Любовь (Флирт, Влюбленность, Восхищение)* (5) (0,1,1) [5] [0,1,2].
- 3.3.8. (53) *Мир (Конфронтация, Гонка вооружений, Мир как организм)* (7) (0,0,2) [10] [0,0,9].

3.3.9. (54) *Творчество (Повтор, Мастерство, Онтоc)* (9) (1,3,2) [7] [0,1,4].

3.3.10. (55) *Счастье (Покой, Эйфория, Вдохновение)* (5) (0.0,1) [2] [0,0,2].

Результаты исследования:

1. *Примеры афористичности языка в возрасте 56 лет* [3]: «I hope that I've conveyed the push and pull of events and relationships that affected me and continue to shape and enrich my world today» [p. ix] ... «I also learned how to keep focused while living in the eye of many storms» [p. x] ... «Without teachers you wouldn't have «much of a country» [p. x] ... «Russians have about five scientists to our one» [p. x] ... «...marriage took me in the political epicenter of the United States» [p. x] ... «A political life ... is a continuing education in human nature, including one's own» [p. x] ... «...voices of people in every corner of the globe...» [p. x] ... «I became a lightning rod for political and ideological battles waged over America's future and a magnet for feelings, good and bad, about women's choices and roles...» [p. xi] ... «Some may ask how I could write an accurate account of events, people and places that are so recent and of which I am still a part» [p. xi] ... «I have done my best to convey my observations, thoughts and feelings as I experienced them» [p. xi] ... «Edwin paid sporadic attention to her...» [p. 2] ... «Her sister came for a visit and put a stop to it» [p. 3] ...

2. *Примеры афористичности языка в возрасте 67 лет* [4]: «But I no longer had much patience for walking on eggshells» (p. 7) ... «...Michelle and I bonded over the challenges of raising a family in the public eye» ... (p. 9) «...with eyes firmly fixed on the future...» (p. 10) ... «They also wanted history to record that a woman won nearly two dozen primaries and caucuses...» [p. 10] ... «We kept my going to the floor a secret...» [p. 10] «Five days after the election it was a quiet Sunday afternoon, offering the perfect chance to decompress» (p. 12) ...

3. *Сравнительный анализ рейтингов встречаемости форм культуры («отпечатков личности») в возрасте 56 и 67 лет:*

Возраст 56 лет: 26 [323] 30 [74] 6 [64] 27 [54] 16 [46] 3 [40] 4 [40] 15 [32] 5 [31] 8 [31] 13 [31] 32 [30] 45 [30] 14 [29] 17 [27] 31 [26] 42 [26] 40 [25] 48 [23] 12 [22] 37 [22] 29 [21] 47 [20] 25 [19] 35 [18] 41 [18] 19 [17] *** 10 [16] 24 [16] 2 [15] 33 [15] 1 [13] 36 [13] 34 [11] 43 [11] 46 [11] 22 [10] 51 [10] 53 [10] 11 [9] 38 [9] 23 [8] 18 [7] 54 [7] 39 [6] 49 [6] 7 [5] 52 [5] 9 [4] 44 [4] 20 [3] 28 [3] 21 [2] 55 [2] 50 [1].

Возраст 67 лет: 26 (410) 27 (127) 30 (124) 6 (113) 29 (80) 8 (61) 14 (60) 40 (53) 24 (52) 42 (47) 37 (46) 13 (44) 48 (43) 16 (40) 3 (39) 4 (38) 17 (37) 32 (34) 5 (33) 51 (32) 11 (26) 15 (24) 31 (24) 35 (24) 12 (22) 45 (21) 47 (20) 25 (19) 28 (19) *** 2 (17) 28 (17) 36 (17) 43 (17) 41 (16) 10 (14) 19 (14) 34 (14) 1 (13) 20 (13) 46 (13) 49 (13) 18 (12) 54 (9) 23 (8) 39 (8) 9 (7) 53 (7) 7 (6) 22 (6) 33 (6) 52 (5) 55 (5) 21 (4) 44 (4) 50 (2). Коэффициент корреляции двух рейтингов $R = 0,93$.

4. *Сравнительный анализ онтичности системы светских духовных ценностей в возрасте 56 и 67 лет:*

В возрасте 56 лет: 91%. В возрасте 67 лет: 88%.

Обсуждение результатов:

1. Выявлено всестороннее и гармоничное развитие автора проанализированных текстов с высокой степенью онтичности системы светских духовных ценностей.

2. Выявлено филигранное, талантливое (если не гениальное) владение родным языком, проявляющееся в его афористической изысканности и лаконичности.

3. Одиннадцать лет, разделяющие по времени две автобиографии, не внесли существенных изменений в культурологический портрет, что свидетельствует о возможности использования метода построения культурологического портрета («отпечатка личности») для идентификации личности человека в том же смысле, в каком отпечатки пальцев используются для идентификации его тела.

4. Анализ текстов выявил не только владение всеми 55 формами современной культуры, но и потребовал расширения списка современных форм культуры до 60-и с включением первых шести из них в новую (для трёхчастной периодизации человеческой истории) стадию человеческой истории – Пракультуру с разбиением её так же на три подпериода).

5. Выявлена необходимость существенного усовершенствования метода культурологического анализа для его последующего широкого применения, в том числе в национальной системе общего образования и в практике правоохранительных органов.

6. Настоящая публикация – не итог, а лишь эскизное начало нового оригинального направления обширных научных исследований.

Список литературы

1. Зыков М.Б. Право на современные человеческие права должны иметь те, кто исполняет свою гражданскую обязанность стать современным человеком [Текст] / М. Б. Зыков // Научные исследования: от теории к практике: Материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 06 нояб. 2015 г.): В 2 т. / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – №4 (5). – Т. 2. – 292 с.

2. Зыков М.Б. Трёхчастная периодизация Всемирной истории [Текст] / М.Б. Зыков // Инновационные технологии в науке и образовании: Материалы III Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 23 окт. 2015 г.) / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – №3 (3). – С. 23–24.

3. Clinton, Hillary R. Living History. – N.Y.: Simon & Schuster, 2003.

4. Clinton, Hillary R. Hard Choices. – N.Y.: Simon & Schuster, 2014.

Сигарев Александр Викторович

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Москва

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: в статье рассматривается вопрос об экономическом росте российской экономики и необходимости обеспечения экономической безопасности страны в условиях западных санкций и девальвации рубля.

Ключевые слова: экономический рост, экономическая безопасность, экономические санкции, девальвация.

В настоящее время значительная часть работ современных ученых, изучающих проблемы макроэкономики, посвящена тематике экономического роста. Данная тема является актуальной не только в научном сообществе, но и среди правящих элит. Одними из главных вопросов, которые стоят перед правительствами всех стран, являются вопросы о том, как

обеспечить рост экономики; за счет чего и какой ценой будет обеспечен данный рост?

Состояние российской экономики существенно зависит от стоимости энергоресурсов. Модель экономического роста, построенная на высоких и постоянно растущих ценах на углеводороды, в настоящий момент исчерпала себя и не может быть применима в условиях нынешней ситуации. В условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры и санкций Запада стала очевидной системная деформация нашей экономики.

Рост уровня жизни, который мы наблюдали в 2000-ых годах не просто прекратился, качество жизни стало падать. Согласно официальной статистике индекс цен на продовольственные товары составил 15,4% в 2014 г. и 14% в 2015. При этом среднемесячная номинальная начисленная заработная плата возросла на 9% в 2014 г. и на 4% в 2015 г.

Любая развитая страна в настоящее время является участником международной торговли. Наша страна не исключение. Основными внешне-торговыми партнерами России являются:

- страны ЕС (45,2% от общего объема внешней торговли за январь – ноябрь 2015 года, крупнейшие: Германия – 8,7%, Нидерланды – 8,4%);
- страны АТЭС (28%, крупнейший Китай – 12%);
- страны СНГ (12,5%, крупнейший партнер Белоруссия 4,7%).

Последние статистические данные (январь – ноябрь 2015 г.) показывают существенное падение внешнеторгового оборота (–34,2%) практически по всем странам. К примеру, объем торговли с Евросоюзом упал на 38,1%, с СНГ – на 33,3%.

Общее снижение импорта – 37,1%. Девальвация рубля сделала недоступными для многих предприятий и граждан приобретение иностранной продукции (конечного и промежуточного назначения). Негативный эффект усилили экономические санкции Запада и антисанкции России. При этом экспорт также упал на 31,7%.

Чистый экспорт составил + 68,5% за 9 месяцев 2015 года и стал единственным увеличившимся слагаемым ВВП по расходам.

Снижение импорта, падение объемов международной торговли, санкции и антисанкции приводят к необходимости импортозамещения. В настоящее время данная необходимость усиливается еще одной причиной – девальвацией рубля. Большое количество предприятий столкнулись с невозможностью ведения бизнеса по причине того, что зависят от отношений с западными компаниями или банками, используют в своих бизнес-процессах запрещенные для ввоза в Россию товары, либо же себестоимость их продукции существенно возросла по причине необходимости импортных закупок, сделав цены не конкурентоспособными.

Таким образом, импортозамещение является необходимым условием для экономической безопасности страны. Сейчас именно импортозамещение может стать основным драйвером экономического роста. Текущей ситуацией может и должен воспользоваться бизнес для развития отечественного производства продовольствия и занять ниши, освобожденные иностранными агентами. Отрасли тяжелой и легкой промышленности в настоящий момент получили толчок для развития, однако пока мы не видим результаты.

С другой стороны, необходимо учесть цену, которую мы должны заплатить за импортозамещение. Теории международной экономики говорят о том, что страна должна специализироваться на производстве тех товаров и услуг, в отношении которых она имеет абсолютные и относительные конкурентные преимущества. Возможно, в каких-то отраслях нам дешевле закупать иностранные блага, чем инвестировать огромные деньги,

тратить бюджетные ресурсы на поддержание неэффективных производств.

Однако процесс импортозамещения должен рассматриваться в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Создание конкурентных преимуществ российских отраслей не может быть быстрым. Даже в продовольственном секторе циклы воспроизводства не всегда коротки. К примеру, в животноводстве требуется несколько лет для выращивания крупного рогатого скота. В промышленности горизонты инвестирования еще длиннее.

Положительные моменты, связанные с девальвацией рубля, выражаются не только в росте чистого экспорта и увеличении стимулов для развития отечественного производства. В условиях дешевающей нефти рост курса доллара позволяет исполнить бюджет. На данный момент бюджет принят на один год (2016), а не на три, как раньше. Для того, чтобы обеспечить дефицит бюджета на уровне 2,8% ВВП страны (доходы – 13,58 трлн рублей, расходы – 15,76 трлн рублей), правительством заложены следующие сценарные условия:

- ВВП – 78,67 трлн рублей (рост на 1,2%);
- инфляция – 6,4%;
- цена на нефть – 50 долларов США;
- курс доллара США – 63,3 рубля.

Однако начало 2016 показало, что подобные сценарные условия сомнительны. Возможное повышение процентной ставки в США, снижение темпов роста экономики Китая, нежелание стран-экспортеров нефти сокращать добычу на фоне наличия в мире рекордных запасов, снятие санкций с Ирана – все это привело к недавнему падению стоимости нефтяных фьючерсов до уровня 27 долларов за баррель, что означает снижение доходной части бюджета даже в условиях рекордного курса доллара (около 85 рублей за доллар в январе 2016 г.). В скором времени стоит ожидать пересмотр бюджета, сокращение госрасходов, инвестиций. Вместо роста на 1,2% вероятнее всего мы увидим снижение ВВП.

Однако исполнение бюджета в условиях снижающейся цены нефти за счет девальвации рубля, оказывает негативное воздействие на экономический рост за счет падения реальных доходов населения и снижающегося эффективного спроса. Даже, если в стране будет достигнут планируемый уровень инфляции (6,4%), что маловероятно, реальные доходы населения продолжают падать: пенсии 1 февраля 2016 года были проиндексированы на 4%, индексаций зарплат бюджетников не ожидается, бизнес-сектор продолжает сокращения.

Таким образом, нынешняя ситуация ставит вызовы перед политиками и экономистами, дает пищу для осмысления и переосмысления экономических процессов учеными. Экономическая безопасность для нашей страны в условиях западных санкций и падающих цен на энергоносители является приоритетным направлением экономической политики, а меры, направленные на решение данной проблемы, будут способствовать росту экономики.

Список литературы

1. Материалы сайта Госкомстата России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru
2. Федеральный закон от 14.12.2015 №359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год».

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Коношко Лариса Викторовна

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный
университет экономики и права»
г. Хабаровск, Хабаровский край

ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Аннотация: работа посвящена особенностям миграционных процессов в Хабаровском крае с 1990 по 2013 гг. Цель исследования заключается в выявлении тенденций, особенностей и причин миграционного оттока населения.

Ключевые слова: миграция, население, Хабаровский край, особенности.

Площадь территории Хабаровского края – 787,6 тыс. км², что составляет 4,6% территории РФ и 12,8% Дальневосточного федерального округа. При этом доля население Хабаровского края составляет лишь 1% от общероссийской численности и 21,5% от численности населения Дальневосточного федерального округа.

Рассмотрим компоненты изменения численности населения края.

Миграция населения, особенно внешняя для Хабаровского края, как и для Дальневосточного федерального округа, в целом до середины 1980-х годов выступала важным элементом демографического развития. Государство, используя централизованные ресурсы, решало проблемы привлечения и закрепления населения на Востоке страны, формируя четкие мотивационные принципы к миграционным перемещениям жителей из других регионов страны. Но процессы изменения общества в постсоветский период оказали критическое воздействие на формирование населения в субъектах дальневосточного региона. Отразилось это, прежде всего, на динамике миграционных процессов.

Если за период 1959–1991 гг. численность населения ДФО выросла с 4,8 млн чел. до 8,1 млн чел., то с 1991 по 2013 гг. население округа сократилось на 1,8 млн чел. или на 22% постоянного населения (т. е. практически каждого пятого жителя). Ни один из федеральных округов России до этой отметки не опускался. Значительную роль в процессе сокращения численности населения сыграл миграционный отток, многократно превышающий его естественную убыль. Так, за 1991–2010 гг. миграционный отток составил 1554,5 тыс. чел. (87,3%), естественная убыль – 225,5 тыс. чел. (12,7%). Максимальная численность населения ДФО, 8064 тыс. чел., зафиксирована в 1991 г., а на начало 2011 г. на Дальнем Востоке проживало 6285 тыс. чел. [6]. За последующие три года (2011–2013 гг.) численность населения уменьшилась еще на 58 тыс. чел. и на 1 января 2014 года в регионе составила 6227 тыс. чел. Таким образом, за годы реформ, на Дальнем Востоке стало меньше населения на 1837 тыс. чел.

Аналогичная тенденция характерна и для Хабаровского края: с 1991 по 2013 гг. численность населения края сократилась на 285 тыс. чел. Вообще последняя максимальная численность населения в Хабаровском крае была на 01.01.91 г. – 1624,7 тыс. чел. [2]. С этого времени сокращение

численности населения из-за миграционного оттока стало стабильным и непрерывным процессом. В 1993 г. к миграционному оттоку прибавилась естественная убыль населения.

За 2011–2013 гг. количество жителей в Хабаровском крае уменьшилось на 3 тыс. чел., или 0,2%. Это не худший показатель в сравнении с ДФО в целом (0,9%) и другими регионами округа, где население уменьшилось от –0,3% (Республика Саха (Якутия) до –3,7% в Магаданской области. За 2011–2013 гг. миграция в общем сокращении численности населения в Хабаровском крае составила 1664 чел. (56%): в 2011 г. миграционный прирост был со знаком плюс (1842 чел.), в 2012 г. и 2013 г. был отрицательный (соответственно 531 чел. и 2975 чел.) [3; 4].

Численность населения Хабаровского края на 1 января 2014 года составила 1339,9 тыс. чел. Плотность населения – 1,7 чел. на 1 км², что в 4,9 раза меньше, чем по России в целом [1]. Таким образом, за период с 1991 года и до начала 2014 года Хабаровский край потерял 17,5% собственного населения или практически каждого шестого жителя.

С точки зрения реальных условий жизни Хабаровский край является неконкурентоспособным по отношению к западным и южным регионам страны, что подтверждается стабильным оттоком населения. При этом в Центральный, Северо-Западный и Южный федеральные округа устремляется большая часть жителей края, участвующих в миграционном обороте с другими регионами России: в 2011 г. – 44%, в 2012 г. – 41%, 2013 г. – 47%. Эти данные свидетельствуют о все нарастающей силе притяжения этих регионов.

Одновременно заметим, что в 2011–2013 гг. произошло заметное увеличение (в 42,5 раза) отрицательного сальдо миграционных связей Хабаровского края с федеральными округами России, в том числе с ЦФО – на 25,3%, СЗФО – на 78,5%, ЮФО – на 85,6%, УФО – в 2,2 раза. Положительное миграционное сальдо с СКФО уменьшилось за 2011–2013 гг. на 8,5% и с СФО – на 70,2%.

Приведенные данные показывают неблагоприятное положение в миграционном партнерстве Хабаровского края с федеральными округами России. Следовательно, вполне можно предположить, что в перспективе может оказаться реальным процесс дальнейшего увеличения отрицательного миграционного взаимодействия Хабаровского края с другими регионами России.

Сравним приведенные данные с аналогичными показателями по Приморскому краю, выступающему в последние годы своеобразным конкурентом Хабаровскому краю по миграционному партнерству с федеральными округами России. Если число выбывших из Хабаровского края в регионы России увеличилось за 2011–2013 гг. на 54,8%, то для Приморского края этот показатель вырос на 30,2% [7], т. е. из Приморского краю уезжает в 1,8 раз реже.

Миграционные потоки из регионов ДФО занимают лидирующее положение в общем объеме миграционного движения населения, ориентированного в Хабаровский край. Так, в 2013 г. в общем числе прибывших из субъектов России, доля дальневосточных мигрантов составила 64, 6% (в 2011 г. – 64,3%). При этом удельный вес обратного потока вдвое ниже и составляет 33,9% (в 2011 г. – 33,4%). Впрочем, в обмене населением с субъектами ДВ наблюдается положительное сальдо миграции, хотя результативность такого обмена (172 прибывших на 100 чел. выбывших) далеко не равнозначна по отдельным дальневосточным регионам.

Если говорить о международной миграции, то для Хабаровского края, как и для большинства субъектов РФ, основной поток мигрантов, как по

прибывшим, та и по выбывшим, приходится на граждан ближнего зарубежья. По итогам 2013 г. в Хабаровском крае удельный вес мигрантов СНГ в общем количестве прибывших международных мигрантов составил 52,7%, по выбывшим – 33,5% при общем отрицательном сальдо международной миграции страны СНГ дали миграционный прирост 1040 чел.

В 2013 г. в миграционном партнерстве со странами СНГ на долю Узбекистана, Кыргызстана, Таджикистана и Армении в миграционном потоке прибывших пришлось 74,9% против 21,0% в 2001 г., в потоке выбывших соответственно 77,4% и 8,6%. Но следует обратить внимание, что снижается эффект миграции от стран СНГ. Если в 2013 г. эти страны дали Хабаровскому краю миграционный прирост в 1040 чел., то в 2011 этот показатель был 1295 чел., в 2012 г. – 1833 чел. Из этого следует, что в перспективе положительный баланс в миграционном обмене населением может уменьшиться.

Под влиянием миграционных процессов в совокупности с естественным движением населения происходит изменения в возрастной структуре жителей края. Хабаровский край, прежде всего, теряет население в трудоспособном возрасте и в возрасте моложе трудоспособного, кто в дальнейшем должен замещать занятых в экономике региона.

Наиболее высокой миграционной подвижностью обладает население в возрастных группах 16–19, 25–29, 30–39 лет. Доля населения в указанном возрасте (16–39 лет) в общем объеме миграции в 2013 г. составила 65%.

Приведенные данные реально отражают сокращение в крае жителей в трудоспособном возрасте и прирост лиц старше трудоспособного. Следовательно, в перспективе при сохранении тенденции уменьшения численности населения в трудоспособном возрасте, могут усложниться проблемы, связанные с обеспечением народного хозяйства трудовыми ресурсами. Очень слабые надежды рассчитывать на то, что рост возрастной группы моложе трудоспособного возраста, наблюдаемый после 2010 г., сможет компенсировать потерю трудоспособного населения.

Таким образом, к основным факторам, формирующим миграционное поведение жителей края, по данным социологических опросов относятся [5]: высокая стоимость жизни, неудовлетворенность условиями труда и заработной платой, удаленность от Центральной части России, высокие транспортные тарифы.

Список литературы

1. Бюллетень Численность и миграция населения РФ в 2013 году. Выпуск 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_107/Main.htm
2. Демографический ежегодник 2006 г.; Демографический ежегодник 2014 г.; Регионы России. Социально-экономические показатели 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/B06_16/Main.htm
3. Миграция населения Хабаровского края в 2012 году // Хабаровскстат. – М., 2013. – С. 14.
4. Миграция населения Хабаровского края в 2013 году // Хабаровскстат. – М., 2014. – С. 14.
5. Найден С.Н. Региональный мониторинг качества жизни населения: Хабаровский край и Дальний Восток / С.Н. Найден, Е.Л. Мотрич, М.А. Грицко // Уровень жизни регионов России. – 2014. – №2 (192). – С. 79.
6. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14s/Main.htm
7. Хабаровскстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://habstat.gks.ru>
8. Экономический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://instituciones.com/>
9. Межрегиональная ассоциация «Дальний Восток и Забайкалье» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://assoc.khv.gov.ru>

Ломакина Оксана Вячеславовна
канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
г. Краснодар, Краснодарский край

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОВЕДЕНИЯ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ОБЩЕГО ИМУЩЕСТВА В МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМАХ НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

***Аннотация:** в статье рассматривается организация финансирования работ по капитальному ремонту в многоквартирных домах, а также способы накопления средств в контексте нового ЖК РФ на примере Краснодарского края.*

***Ключевые слова:** управление многоквартирными домами, текущее содержание, капитальный ремонт, региональный оператор, собираемость платежей.*

История данного вопроса началась в 1992 г., когда гражданами стала осуществляться приватизация государственного жилого фонда СССР. В системе управления ЖКХ было введено разделение функций заказчик – подрядчик. Функции заказчика выполняли отделы ЖКХ в администрации МО, или Генеральные ДЕЗ (Дирекция единого заказчика). Кроме того, ДЕЗы являлись еще и балансодержателями жилищного фонда. Затем государство приняло решение окончательно снять с себя ответственность за обслуживание и содержание жилого фонда – в марте 2005 г. вступил в силу новый Жилищный Кодекс РФ, предусматривающий реформу ЖКХ и в частности способы организации управления многоквартирными домами. Статьей 161 ЖК РФ было определено три таких способа: 1) непосредственное управление собственниками помещений; 2) управление товариществом собственников жилья либо жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом; 3) управление управляющей организацией. Собственники помещений в многоквартирных домах должны были до 1 января 2007 года выбрать способ управления их домами.

Однако, как показала практика, все эти способы решают вопросы в основном текущего обслуживания и ремонта дома. А как решить проблему дорогостоящего капитального ремонта: замену лифтов, инженерных сетей и коммуникаций, ремонт крыши и фасадов? Поскольку все это имущество является общей собственностью собственников квартир многоквартирного дома (МКД), то понятно, что и проблема капитального ремонта должна решаться за их счет. Собственники должны накопить денежные средства на такие цели. Конечно, должна быть серьезно продумана система такого сбора средств, их накопления и хранения, организации финансирования работ, контроля их выполнения. Должны быть какие-то альтернативные способы накопления средств. И вот Федеральным законом от 25 декабря 2012 г. №271 ФЗ Жилищный Кодекс дополняется 9-м разделом «Организация проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах».

В ЖК предусматривается финансирование работ по капитальному ремонту за счет средств специально созданного для этих целей фонда. Фонд формируется за счет взносов граждан – собственников квартир в МКД. При этом установлены два способа накопления денежных средств: 1) на

специальном счете дома и 2) на счете т.н. регионального оператора. Решение о выборе способа накопления средств принимается на общем собрании собственников помещений.

Владельцем специального счета может быть ТСЖ, жилищный или иной специализированный потребительский кооператив, управляющая компания либо один из собственников жилья в доме, уполномоченный на открытие счета и даже региональный оператор, если есть такое решение собственников. Счет открывается в российском банке, уставный капитал которого должен быть не менее 20 миллиардов рублей, счет может быть только один; договор о ведении специального счета является бессрочным. Контроль за целевым расходом средств возложен на банк, где открыт счет.

Региональный оператор – централизованная система капитального ремонта, создается в каждом субъекте РФ в организационно-правовой форме фонда. Так в Краснодарском крае в 2013 г. создана некоммерческая организация «Краснодарский краевой фонд капитального ремонта многоквартирных домов». Учредителем является министерство топливно-энергетического комплекса и жилищно-коммунального хозяйства Краснодарского края. Кредитная организация, в которой открыт счет – Ростовский филиал АКБ «Банк Москвы» в г. Ростов-на-Дону.

Субъекты РФ определяют минимальный размер взноса на капитальный ремонт, в Краснодарском крае это 5,32 руб. в расчете на 1 кв. м площади, находящейся в собственности. Региональный оператор ежемесячно составляет собственникам платежные документы на оплату взносов; в случае открытия специального счета, взносы уплачиваются вместе с оплатой ЖКУ.

Средства фонда это не «общая копилка», средства накапливаются по каждому дому в отдельности. Средства, полученные региональным оператором от собственников одного дома, могут быть использованы на финансирование капремонта в других МКД этого же оператора, но только на возвратной основе. Если в отношении дома будет принято решение о сносе или изъятии для государственных или муниципальных нужд, средства фонда будут распределяться между собственниками квартир пропорционально размеру уплаченных ими взносов. Субъект РФ будет нести субсидиарную ответственность за исполнение региональным оператором обязательств перед собственниками жилья.

В законе предусмотрено, что собственникам помещений вне зависимости от выбранного способа формирования накопительного фонда могут предоставлять меры финансовой поддержки за счет средств федерального, регионального или местного бюджетов на условиях, предусмотренных законодательством.

Еще один важный элемент системы капитального ремонта – это региональная программа капитального ремонта общего имущества в МКД. Такая программа формировалась на срок, необходимый для проведения капитального ремонта во всех домах, расположенных на территории субъекта. Субъекты РФ должны были принять нормативно-правовой акт по созданию такой программы к 1 июля 2013 года. В Краснодарском крае такая программа на период 2014–2043 годы утверждена постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 31 декабря 2013 года №1638.

После утверждения региональных программ собственники жилья должны были в течение двух месяцев принять решение о способе накопления. Обязанность по уплате взносов наступала уже через четыре месяца после официального опубликования утвержденной программы капремонта МКД. Необходимо отметить то факт, что даже если собственники используют способ открытия специального счета, они могут использовать

средства только в рамках региональной программы капитального ремонта. И только в том случае, если они приняли решение о размере взноса выше, чем минимально установленный, они могут использовать эту разницу по своему усмотрению. Кроме того, если собственники считают, что некоторой ряд работ по капитальному ремонту их дома необходим до срока, определенного программой, то они вправе составить смету и после ее утверждения на общем собрании, представить региональному оператору на рассмотрение.

Конечно, на фоне непрерывно растущих тарифов ЖКУ, дополнительный платеж население восприняло без особого энтузиазма. Собираемость платежей крайне низкая. На счете регионального оператора «Краснодарский краевой фонд капитального ремонта многоквартирных домов» 819005 лицевых счетов, собрано 1210 млн руб. Уровень собираемости взносов в форме отчета в разрезе муниципальных образований публикуется на официальном сайте регионального оператора.

Анализ показал, что по состоянию на 11.01.2016 г. средняя собираемость платежей по 44 муниципальным образованиям края составляет порядка 53,9%, максимальный уровень – 75,7% (Павловский район), минимальный уровень – 26,4% (Кореновский район), в целом по краю собираемость составляет 43,44%. Информация по крупным городам края представлена в таблице [1].

Таблица 1
Уровень собираемости взносов на капитальный ремонт

Район	Количество лицевых счетов, ед.	Итого начислено, млн руб.	Поступило платежей, млн руб.	Поступившие платежи к начисленным, %
Анапа	28009	103, 84	40, 42	38,93
Армавир	33128	111, 74	64, 90	58,08
Геленджик	23887	83, 65	35, 69	42,67
Горячий Ключ	6180	22, 12	12, 37	55,91
Краснодар	289936	1057,08	404, 31	38,25
Новороссийск	70964	242, 88	82, 09	33,80
Сочи	127852	322, 53	88, 48	27,43

В данном контексте необходимо отметить, что ст. 155 п. 14.1. ЖК предусмотрены штрафные санкции в отношении собственников, несвоевременно или не полностью оплачивающих взносы.

На наш взгляд ситуация измениться только с изменением психологии людей, с четким осознанием того, что не только квартира, а весь дом – это их собственность, которую нужно содержать и ремонтировать и нести на это немалые финансовые затраты. В этом суть положения собственника, который осознает, что собственность – это не только благо, но и бремя. Государство проявляет заботу исключительно в плане организации граждан, создавая нормативно-правовую основу процесса, механизмы контроля и некоторой финансовой поддержки, меры социальной поддержки ряда категорий граждан.

Список литературы

1. Официальный сайт «НКО Фонд капитального ремонта МКД» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kapremont23.ru

Рудаков Михаил Николаевич

д-р техн. наук, профессор

Шегельман Илья Романович

д-р техн. наук, профессор, заведующий кафедрой

ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»

г. Петрозаводск, Республика Карелия

О РЕЙТИНГАХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

***Аннотация:** как отмечают исследователи, перечень характеристик трудовых ресурсов, учитываемых в инвестиционных рейтингах, можно критиковать и дополнять. Однако трудовые ресурсы являются важнейшим и, по мнению авторов, критическим показателем инвестиционной привлекательности регионов.*

***Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность, регион, рейтинг.*

Привлечение инвестиций становится приоритетной задачей для каждого региона России, поскольку от этого зависят денежные доходы населения [2–4].

Однако механизмы повышения заинтересованности инвесторов, как российских, так и зарубежных, не только сложны, но противоречивы. Считается, что одним из обобщающих показателей, на который ориентируются инвесторы, является рейтинг инвестиционной привлекательности региона.

В общем виде он определяется как совокупность факторов, заинтересовывающих инвесторов во вложении средств в тот или иной регион. Инвестиционные рейтинги применительно к регионам России разрабатываются рядом организаций. Например, Агентство стратегических инициатив в рамках проекта «Инвестиционный портал регионов России» публикует Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ (<http://www.investinregions.ru>). Подобные рейтинги разрабатываются агентством RAEX (Эксперт РА) (<http://www.raexpert.ru>) и Национальным рейтинговым агентством (<http://www.ra-national.ru>).

Рейтинги базируются как на статистических показателях Росстата и федеральных ведомств, так и на мнениях экспертов, представляющих сообщества различных видов экономической деятельности – от инвестиционной до банковской.

Исследуемые показатели объединяются в ряд групп, отражающих важнейшие стороны регионального инвестиционного климата.

Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата базируется на четырех группах показателей, рейтинг Национального рейтингового агентства включает 54 показателя, объединенных в семь групп, Эксперт РА объединяет девять частных потенциалов в единый инвестиционный потенциал, а шесть частных рисков – в общий инвестиционный риск. Однако при различии методик расчета инвестиционного климата регионов различными организациями в совокупности их показателей непременно присутствует оценка трудовых ресурсов. Инвестиционный портал регионов России оценивает наличие, квалификацию и достаточность необходимых трудовых ресурсов, Национальное рейтинговое агентство – численность экономически активного населения, уровень занятости и безработицы, объем предложения квалифицированной рабочей силы и производительность труда, Эксперт РА в составе инвестиционного потенциала анализирует региональный трудовой потенциал.

Значимость параметра «трудовые ресурсы» в указанных рейтингах определяется по-разному: если Национальное рейтинговое агентство присваивает ему второй по значимости вес (13,1%), то Эксперт РА вклад каждого частного потенциала, в том числе – трудового, оценивается на основе анкетирования широкой группы представителей экспертного, инвестиционного и банковского сообществ. Понятно, что такой подход может быть оправдан ввиду перманентного изменения условий инвестирования в регионах, однако и предоставляет широкие возможности для манипулирования анализируемыми показателями.

Конечно, перечень характеристик трудовых ресурсов, учитываемых в инвестиционных рейтингах можно критиковать и дополнять, однако ясно, что трудовые ресурсы являются важнейшим, по нашему мнению – критическим, показателем инвестиционной привлекательности регионов. Проблема анализа трудового потенциала состоит в оценке его достаточности для того или иного инвестиционного проекта. Однако для обобщающих выводов значимости трудовых ресурсов в инвестиционном разрезе необходимо оценить состояние и тенденции их изменения в целом по региону [1].

Список литературы

1. Рудаков М.Н. Региональный рынок труда, механизм формирования и функционирования (на примере Республики Карелия): Дис. ... д-ра. экон. наук [Текст]. – Петрозаводск, 2002.
2. Рудаков М.Н. Риски структурной динамики денежных доходов населения Республики Карелия [Текст] / М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман // Перспективы науки. – 2012. – №1 (28). – С. 128–131.
3. Рудаков М.Н. Стратегия социально-экономического развития Республики Карелия: мифы и реалии / М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман // ЭКО. – 2013. – №11 (473). – С. 129–144.
4. Шегельман И.Р. Проблемы привлечения инвестиций в Россию: оценки финских исследователей / М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман // Перспективы науки. – 2012. – №12 (39). – С. 144–146.

Рудаков Михаил Николаевич

д-р техн. наук, профессор

Шегельман Илья Романович

д-р техн. наук, профессор, заведующий кафедрой

ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»

г. Петрозаводск, Республика Карелия

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ РЕСПУБЛИКИ КАРЕЛИЯ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ВЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Аннотация: в данной статье авторами рассматриваются проблемы трудовых ресурсов Республики Карелия, сдерживающих инвестиционную привлекательность региона. В работе отмечается, что при этом риски необеспеченности крупных инвестиционных проектов остаются достаточно высокими.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инновационные проекты, регион, трудовые ресурсы.

Для оценки значимости трудовых ресурсов в инвестиционном векторе экономики необходимо оценить состояние и тенденции их изменения в

целом по региону [5–7; 12]. Применительно к Республике Карелия, речь идет о следующем.

Учитывая сложившиеся демографические тенденции, сформировавшиеся в последние четверть века, следует, прежде всего, оценить достаточность трудовых ресурсов. Устойчивой тенденцией «северных» рынков труда стало сокращение постоянного населения. Это сокращение за указанный период составило для Карелии более 20% – с более чем 800 тыс. чел. до 629,8 тыс. (падение постоянного населения Мурманской области на 30%, Магаданской – на 60). Имея в виду масштабы (площади) северных территорий приходим к выводу об уменьшающейся плотности населения. В дореформенные времена в Карелии приходилось 4,4 чел. на 1 км², то в настоящее время – менее 3,5. У развитых стран этот показатель существенно выше – от нескольких десятков (США) до сотен (Великобритания, Германия, Италия), а некоторые из «малых» европейских стран (например, Нидерланды) – тысячи человек на 1 км² (при дальнейшем анализе нами использованы данные [3–4; 8–9]).

Средние по региону цифры еще не дают полного понимания сложившихся проблем в силу специфики расселения и миграционных потоков населения региона. Северные муниципальные образования Карелии (Лохское, Калевальское, Муезерское) имеют плотность населения менее 1 чел. на 1 км². Процессы внутрорегиональной миграции приобрели четко выраженную направленность – население все более концентрируется в ограниченном количестве населенных пунктов: столице Республики Петрозаводске и крупнейших муниципальных центрах. Это обуславливает преобладание внутрорегиональной миграции в общих миграционных потоках (59–61%) – как среди прибывших на новое место жительства, так и среди покинувших прежнее. Это приводит к существенным потерям трудового потенциала отдаленных районов. Крупные населенные пункты Карелии являются, как правило, моногородами, в которых основная занятость обеспечивается градообразующими предприятиями. Для Республики Карелия эти населенные пункты до настоящего времени связаны с функционированием предприятий лесопромышленного комплекса. И если лесозаготовительные предприятия базировались, как правило, в лесных поселках с незначительной (по современным меркам) численностью населения, то целлюлозно-бумажные предприятия (УБП) функционируют в городах (районных центрах) с десятками тысяч населения. Судьба населения лесных поселков решилась вместе с уменьшением объемов лесозаготовок и многих их фактически перестали существовать как центры занятости населения. Что касается крупных ЦБП, то их перспективы стали в некоторой степени туманными лишь в последние годы. Испытывая финансово-экономические проблемы, они вынуждены сокращать персонал и имеющуюся социальную сферу (где тоже было занято достаточное количество работников). Переместить массы людей «естественным» порядком (молодежь уезжает, пожилые выходят на пенсию) трудно, что и приводит к серьезным внутрорегиональным перемещениям населения и его концентрации в ограниченном количестве населенных пунктов. Работники молодых возрастов, выпускники системы профессионального образования (особенно – высшего) все чаще ищут работу и новое место жительства за пределами региона.

Уменьшение постоянного населения обуславливается, прежде всего, отрицательным естественным приростом населения: коэффициенты рождаемости в регионе по-прежнему отстают и коэффициентов смертности (11,9 против 14,6). Тем самым обуславливается противоречивая динамика возрастной структуры населения Карелии. Несмотря на сокращение доли населения в трудоспособном возрасте (до 57,2%) и повышение доли стар-

ших возрастов (более 25%), уместно положительную динамику доли населения моложе трудоспособного возраста (до 17,4%). В принципиальном отношении эти структурные процессы соответствуют общероссийским тенденциям и несущественно отличаются от среднероссийских показателей (58,4; 24 и 17,6%). Настораживает тенденция «разных темпов»: за последние 15 лет население республики уменьшилось на 18%, занятость – на 22,5%, а экономически активное население – на 29,2%. Следовательно, темпы сокращения экономически активного населения более чем в полтора раза превышают темпы сокращения постоянного населения. С учетом этого по-другому видятся показатели экономической активности и занятости населения региона. Уровень экономической активности и занятости, растущие особенно после кризиса 1998 года, к 2005 году стабилизировались и практически не меняются на протяжении последних десяти лет – экономическая активность колеблется около 80%, занятость – 72%. Следовательно, резервы повышения экономической активности и занятости практически исчерпаны. При таком положении трудно «своими силами» реализовать сколько-нибудь значимые экономические альтернативы. Тем более, что разработанная в регионе стратегия социально-экономического развития отталкивается от уникального (приграничного и природно-ресурсного) потенциала и отдает предпочтение масштабным проектам (строительство Кемского глубоководного порта, участие в транспортных коридорах Север-Юг, Северо-Запад – Урал – Китай, многомиллиардная модернизация крупных ЦБК и др.).

За статистическими данными просматриваются и более серьезные последствия. Видимо, в ближайшие годы потребуется увеличить расходы на образование и здравоохранение, кроме того – на выплату пенсий пенсионерам. Но уже в настоящее время социальные расходы в карельском бюджете превышают две трети общих расходов, существенно сужая возможности региональной власти по поддержке экономики. Что же касается пенсионных «сборов» и выплат, то положение более чем удручающее. Расходы на выплату пенсий в 2015 году были обеспечены собственными сборами в отделе Пенсионного фонда по Карелии лишь на 31%, остальная сумма поступила из федерального центра. При этом уровень платежей в пенсионный фонд в регионе оценивается как вполне приемлемый.

Не создает перспектив в использовании трудовых ресурсов и состояние рынка труда Карелии. Его можно определить как оптимистически спокойное с социально-экономических позиций. Общее число безработных в наиболее трудном 2009 году составляло чуть более 30 тыс. человек, на учете в службе занятости состояла примерно половина (15,4 тыс. чел.), из которых статус безработного имели 91,1%, а нагрузка на одну вакансию составляла 9,8. Тем не менее, уровень зарегистрированной безработицы составлял всего 4%. В последующие годы все эти показатели постоянно «улучшались», достигнув к 2015 году минимальных значений. Но на протяжении всех послекризисных лет показатели безработицы, фиксируемые службой занятости, изменялись очень динамично, уменьшившись за пять лет вдвое: 7,4 тыс. зарегистрированных в службе занятости, уровень зарегистрированной безработицы 2%, нагрузка на одну вакансию – 2,1%. Однако общее число безработных уменьшилось менее чем на 20%. Создается впечатление, что многие из безработных не считают нужным обращаться в службу занятости, однако трудно предположить, что они не имеют доходов для удовлетворения хотя бы минимальных потребностей. Тем более, что в 2010–2014 годах экономика Карелии росла и рынок руда «обязан» был среагировать не только официальной частью – при благоприятных условиях вовлечь данную категорию лиц в ряды занятых было бы возможно. Тем не менее, состояние карельского рынка труда и его ре-

акция на экономическую конъюнктуру подтверждают выводы специалистов об определенной независимости рынка труда и его неустойчивом равновесии [2].

Существующие тенденции последних десятилетий нельзя трактовать узко, как всего лишь нехватку трудовых ресурсов. В перспективе просматриваются трудности и с качественным составом населения и подготовкой кадров для структурной перестройки экономики региона. В данном отношении речь идет, прежде всего, о двух аспектах – образовательном уровне занятых, объеме и структуре подготовки кадров.

Низкий уровень рождаемости, сохраняющийся длительное время, в сочетании со сложившейся структурой профессионального образования в регионе обусловил не только деформацию, но и общее сокращение профессиональной подготовки кадров. Число студентов и выпуск специалистов государственными высшими учебными заведениями региона, достигнув максимума в 2009–2010 годах – 385 студентов и около 300 выпускников на 10000 жителей, начали «уверенно» снижаться, уменьшившись к 2015 году, соответственно, на 30 и 20%. Общее количество студентов вузов в регионе сократилось еще существеннее с 25 до 16,5 тыс. чел. В учреждениях среднего и начального профессионального образования аналогичный процесс начался существенно раньше и проходил более динамично. К настоящему времени на 10 тыс. чел. населения приходится всего 140 учащихся учреждений среднего профессионального образования, а выпуск составил в 2014–2015 учебном году составил 1833 специалиста (менее 60% от выпуска из вузов). Выпуск же специалистов рабочих специальностей из учреждений начального профессионального образования был еще меньше – 1547 человек. При этом следует заметить, что принципиальные структурные изменения в региональной экономике произошли только в одном – объем оказываемых услуг практически сравнялся с объемом производства товаров. Однако эти изменения вряд ли могли «востребовать» такие структурные изменения в подготовке кадров.

В настоящее время более четверти занятых в экономике региона имеют высшее образование (2001 год – 16,8%), в то время как доля работников со средним профессиональным образованием за эти годы снизилась с 39,1 до 27,9%. В тоже время рост сферы услуг, в условиях быстрого роста, должен был бы вызвать спрос на специалистов, умеющих, что называется «работать руками», не обусловил необходимого роста специалистов, хотя уменьшение доли работников с начальным профессиональным образованием остановилось в 2011 году (менее 27%), видимо, достигнув экономического и демографического порога. Заметим здесь же, что если с гуманитарных позиций рост числа людей с высшим образованием – безусловное благо, то в экономическом отношении важна и структура подготовки кадров по специальностям. В Республике Карелия среди 3214 выпускников вузов 2015 года почти половину (48,3%) составили специалисты гуманитарного, педагогического и экономического профиля. Меры, принимаемые Минобрнауки в последние годы как раз и нацелены на изменение структуры подготовки кадров с высшим профессиональным образованием и преодоление сложившегося перекося, однако результатов придется ждать, как минимум 4–5 лет.

Учитывая возросшую в годы рыночного реформирования трудовую мобильность населения, в качестве характеристики трудовых ресурсов региона следует обратить внимание на миграционные процессы. Заметим сразу, что анализировать их с позиций «трудопривлекательности» достаточно сложно, поскольку необходимо разделять последствия как общей миграции, так и миграции трудовой.

Заметим, прежде всего, что общий миграционный прирост в Республике Карелии остается стабильно отрицательным: за январь–декабрь

2015 года прибыло 23668 человек, выбыло – 24402. Понятно, что основной поток мигрирующих составляют граждане России: межрегиональная миграция составила, соответственно, 21392 и 22991 человек, тем самым отрицательный миграционный прирост более 1500 человек. Тем не менее, приходится констатировать, что масштабы миграции не могут оказать сколько-нибудь существенного влияния на трудовой потенциал региона, всего лишь усугубляя негативные тенденции. Что касается международной миграции, то ее масштабы еще более скромные: за тот же период количество прибывших составило 2276 человек, убывших – 1411. При этом следует иметь в виду, что более половины прибывших (1161) прибыли с Украины. Показательной является миграционный поток с соседней Финляндией: в 2014 году туда выехал 551 человек, число прибывших в Карелию составило 232 человека. В 2015 году эти цифры были следующими: 343 и 186 человек. Такое «взаимодействие» населения Карелии и Финляндии продолжается весь период реформирования российской экономики.

Показательной представляется трудовая миграция. Выборочные обследования Росстата показывают, что число выезжающих на работу в другие регионы России неуклонно растет – с 1,1 тыс. человек в 2011 году до 4,2 тыс. в 2014. Среди населения, работающего за пределами своего субъекта (в сравнении с населением, работающим на территории своего субъекта), выше доля лиц с начальным профессиональным образованием (24% против 19%) и средним (полным) общим образованием (22% против 19%) и ниже доля лиц с высшим и средним профессиональным образованием (49% против 58%). В числе занятого населения, работающего за пределами своего субъекта, выше доля молодежи и ниже доля лиц старше 45 лет, чем среди занятого населения, работающего на своей территории. Средний возраст занятых, работающих за пределами своего субъекта, составил в 2014 году 37,5 лет; работающих на своей территории – 40,5 лет.

При этом зарубежная трудовая миграция не так однозначна по характеристикам. На работу за рубеж выезжают, как правило, в страны дальнего зарубежья. Максимальное значение выезжающих на работу за границу было достигнуто в 2012 году – 2033 человека, после этого миграционный поток стал снижаться, составив в 2014 году 950 человек. Показательно, что три четверти выезжающих имеют высшее и среднее профессиональное образование, 21 и 54% соответственно. Но Карелия пользуется и некоторой привлекательностью для официальных трудовых мигрантов из-за рубежа. В 2013 году их число составило 2335 человек, в 2014 – 1736, при этом более половины из них были заняты в горной, горно-промышленной, строительной-монтажной и ремонтно-строительной отраслях, до 15% – на транспорте.

Все сказанное позволяет утверждать, что трудовые ресурсы региона не являются фактором, повышающим его инвестиционную привлекательность, а риски необеспеченности крупных инвестиционных проектов остаются достаточно высокими. Применительно к трудовым ресурсам итоговая оценка инвестиционной привлекательности Республики Карелия рейтинговым агентством Эксперт РА (пониженный потенциал – высокий риск) выглядит достаточно убедительной. Тем не менее, считаем наиболее целесообразным создание в Карелии рекреационного кластера [10], бионергетического кластера [11], Пудожского мегапроекта [13]. Авторы также считали и считают перспективным создание в Карелии лесомашиностроительного кластера при условии, если Концерн «Тракторные заводы» не потеряет темпы и создаст в Карелии Головное конструкторское бюро лесного машиностроения.

Список литературы

1. Васильев А.С. Особенности технических решений, повышающих эффективность производства щебня с использованием щековых дробилок / А.С. Васильев // Интенсификация формирования и охраны интеллектуальной собственности: Материалы республиканской научно-практической конференции, посвященной 75-летию ПетрГУ. Петрозаводский государственный университет. – Петрозаводск, 2015. – С. 22–24.
2. Капельюшников Р. Российский рынок труда: парадоксы посткризисного развития / Р. Капельюшников, А. Ощепков // Вопросы экономики. – 2014. – №7. – С. 69–72.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб. – М.: Росстат, 2015. – 1226 с.
4. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. сб. – М.: Росстат, 2015. – 728 с.
5. Рудаков М.Н. Региональный рынок труда, механизм формирования и функционирования (на примере Республики Карелия): Дис. ... докт. экон. наук / М.Н. Рудаков. – Петрозаводск, 2002.
6. Рудаков М.Н. Риски структурной динамики денежных доходов населения Республики Карелия / М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман // Перспективы науки. – 2012. – №1 (28). – С. 128–131.
7. Рудаков М.Н. Стратегия социально-экономического развития Республики Карелия: мифы и реалии / М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман // ЭКО. – 2013. – №11 (473). – С. 129–144.
8. Труд и занятость в Республике Карелия: Статистический сборник // Карелиястат. – Петрозаводск, 2006. – 99 с.
9. Труд и занятость в Республике Карелия: Статистический сборник // Карелиястат. – Петрозаводск, 2015. – 112 с.
10. Шегельман И.Р. Ресурсный потенциал как фактор развития приграничного региона / И.Р. Шегельман // Наука и бизнес: пути развития. – 2012. – №12 (18). – С. 100–102.
11. Шегельман И.Р. Место биоэнергетики в топливно-энергетическом балансе лесопромышленного региона / И.Р. Шегельман, П.О. Щукин, М.А. Морозов // Наука и бизнес: пути развития. – 2011. – №6. – С. 151–154.
12. Шегельман И.Р. Проблемы привлечения инвестиций в Россию: оценки финских исследователей / И.Р. Шегельман, М.Н. Рудаков // Перспективы науки. – 2012. – №12 (39). – С. 144–146.
13. Шегельман И.Р. Инновационно-ресурсный потенциал региона: «Пудожский мегапроект» / И.Р. Шегельман, М.Н. Рудаков, П.О. Щукин // Микроэкономика. – 2011. – №2. – С. 121–123.

Щукин Павел Олегович

канд. техн. наук, начальник отдела
ФГБОУ ВПО «Петрозаводский государственный университет»
г. Петрозаводск, Республика Карелия

К ПРОБЛЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ ТЕРРИТОРИАЛЬНО РАСПРЕДЕЛЕННЫМИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

***Аннотация:** в данной статье отражена проблема обеспечения региональной энергетики территориально распределенными местными энергетическими ресурсами, включая ресурсы древесины и торфа. Автором показана перспективность использования при этом зарубежного опыта.*

***Ключевые слова:** региональная энергетика, энергетические ресурсы.*

В последние годы в России и за рубежом активизирован поиск организационно-технологических решений в сфере преодоления сформированных в современном мире вызов с использованием регионального ресурсного потенциала [1; 2].

Одним из важнейших подобных вызовов, по нашему мнению, является проблема обеспечения региональной энергетики энергетическими ресурсами, в числе которых важнейшее место все более и более занимают местные энергетические ресурсы, включая ресурсы древесины и торфа.

В работах [3–5] в целом в России и на примере Республики Карелия показана необходимость активного наращивания использования в региональной энергетике местных видов топлива и, прежде всего, древесных отходов и торфа.

Как показывает анализ, при решении проблемы обеспечения региональной энергетики энергетическими ресурсами нельзя игнорировать зарубежный опыт, в частности опыт Финляндии, которая, наряду с развитием вовлечения в энергетику местных возобновимых видов топлива (биоэнергетики – древесины и торфа), активно решают проблемы развития атомной энергетики [1].

С учетом изложенного мы считаем необходимость постановки проблемно-ориентированных исследований по тематике «Решение проблемы обеспечения региональной энергетики территориально распределенными энергетическими ресурсами». Основой постановки такой тематики должно стать обоснование регионального баланса традиционных и альтернативных видов энергетических ресурсов. Полагаем, что основой для такой постановки может стать Республика Карелия.

Очевидно и необходимость с учетом специфики регионов России, прежде всего лесопромышленных регионов: изучить зарубежный опыт рационального формирования баланса традиционных и альтернативных источников энергии; оценить место биоэнергетики в структуре энергетики России и ее лесопромышленных регионов; оценить региональные энергетические ресурсы возобновимых источников сырья, прежде всего древесины и торфа, в разрезе районов регионов, видов сырья, в т. ч. для древесины: дров, отходов лесозаготовок; создать геоинформационную аналитическую систему территориально распределенных энергетических ресурсов, увязанную с региональной транспортно-логистической системой освоения лесных ресурсов, с потребителями этих ресурсов, их потенциалов и др.; разработать экономико-математические модели логистических процессов, увязывающие территориально распределенных потребителей биоэнергетических ресурсов с территориально распределенными лесными участками и залежами торфа.

Конечный этап названных работ – формирование концепции и рекомендаций по формированию рациональных балансов формирования и потребления региональных топливно-энергетических ресурсов и их тиражирование в других регионах России. – оценить место биоэнергетики в структуре энергетики России и ее лесопромышленных регионов. Полагаем, что при этом могут быть использованы наши исследования [6; 7].

Список литературы

1. Рудаков М.Н. Особенности конкуренции в области атомной энергетики / М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман // Микроэкономика. – 2011. – №3. – С. 35–38.
2. Шегельман И.Р. Ресурсный потенциал как фактор развития приграничного региона // Наука и бизнес: пути развития. – 2012. – №12 (18). – С. 100–102.
3. Шегельман И.Р. Ресурсный потенциал энергетической древесины Республики Карелия / И.Р. Шегельман, К.В. Полежаев, П.О. Шукин // Перспективы науки. – 2011. – №10 (25). – С. 100–102.
4. Шегельман И.Р. Место биоэнергетики в топливно-энергетическом балансе лесопромышленного региона [Текст] / И.Р. Шегельман, П.О. Шукин, М.А. Морозов // Перспективы науки. – 2011. – №12 (27). – С. 187–190.

5. Шегельман И.Р. Место биоэнергетики в топливно-энергетическом балансе лесопромышленного региона / И.Р. Шегельман, П.О. Щукин, М.А. Морозов // Наука и бизнес: пути развития. – 2011. – №6. – С. 151–154.

6. Щукин П.О. Повышение эффективности транспортных связей заготовителей и переработчиков круглых лесоматериалов: Дисс. ... канд. техн. наук [Текст]. – Петрозаводск, 2009. – 175 с.

7. Щукин П.О. О комплексной географической информационной системе как основе для разработки региональных решений и услуг в области информационных технологий [Текст] / П.О. Щукин, А.С. Васильев, Ю.В. Суханов // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. – 2015. – №3 (5). – С. 467–468.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Блинов Владимир Николаевич
профессор, преподаватель,
сертифицированный консультант по управлению
Мундриевская Юлия Олеговна
студентка

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский
Томский государственный университет»
г. Томск, Томская область

РАЗНОРОДНОСТЬ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ОБ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: в данной статье рассмотрены актуальные вопросы формирования организационной культуры как ключевого источника конкурентоспособности предприятий и невозможности построения её усредненного образа. Авторами отмечается существование в настоящее время огромного количества теорий менеджмента, каждая из которых говорит об аспектах управления, являющихся залогом успеха.

Ключевые слова: культура, ценности, организационная культура, разнородность представлений, организационная культура, малый бизнес.

Метод или методология проведения работы: основным методом исследования является опросная методика OSAI Камерона – Куинна.

Предметом выступают представления руководителей об организационной культуре малых предприятий, а также факторы этой разнородности. Авторы ставят целью выявить основания и причины разнородности представлений менеджеров о культуре предприятия.

В условиях экономической стагнации, которую переживает сейчас Россия, важно видеть и поддерживать новые источники роста, основным из которых является предпринимательство [1]. Большой резерв роста есть в малом среднем бизнесе, который до сих пор не смог стать значимой частью отечественной экономики [6]. Одной из важных причин этого, на наш взгляд, являются «болезни роста», естественные для организаций молодого российского бизнеса [3; 4], другой, и в этом наша гипотеза, – дефициты и парадоксы национальной управленческой и организационной культуры, также сдерживающие рост и развитие предприятий.

Консультационная практика показывает, что, что в России видимо крайне мало предприятий, особенно малого бизнеса, где организационная культура целенаправленно формируется. Собственно, проведя несколько десятков проектов организационной диагностики предприятий в г. Москва и Сибирском регионе, мы таких не встречали. Поэтому представления руководителей об организационной культуре, ее разнородности и факторах формирования, имеет как научный, так и практический интерес.

Настоящая работа выполнена как аттестационная по учебному магистерскому курсу «Организационная диагностика» и содержит апробацию методик, преподаваемых в этом курсе [7] на примере кейсов организационной диагностики в 2014 г. реальных организаций малого бизнеса сферы услуг (Выражаем благодарность за предоставленные для анализа отчеты

об организационной диагностике консалтинговой компании ООО «Интеллектуальные инвестиции» и ее сотрудникам: Елене Прилуцкой и Анне Котовой), действующих в Сибирском регионе. По соображениям конфиденциальности подробная информация о компаниях не разглашается. Их направления деятельности следующие: 1 – разработка программных продуктов, 2 – сеть магазинов розничной торговли в областном городе, 3 – сеть фитнес-клубов в нескольких городах. Респондентами выступали собственники и менеджеры компаний, реже ключевые сотрудники по выбору руководителей.

В данном сообщении анализируются результаты применения методики OCAI Камерона – Куинна [5]. Она заключается в выстраивании респондентами образов настоящей организационной культуры и желаемой на основе оценки шести ключевых измерений: важнейшие характеристики организации, стиль лидерства, управление работниками, связующая сущность, стратегические цели и критерии успеха. Распределив 100 баллов между четырьмя высказываниями (характеризующими каждую ОК) высказываниями по каждому измерению, представителями предприятий был сформированы образы организационной культуры так, как они их видят.

Для начала стоит сказать о том, что такое организационная культура (далее ОК). Разные теории дают разные объяснения данному определению, но все сходятся в одном: основой организационной культуры являются ценности организации. И, в наиболее полном и общем виде организационную культуру можно представить, как совокупность ценностей, предпочтений и норм, которые определяют поведение сотрудников. Данные ценности обеспечивают конструктивное взаимодействие в коллективе, между руководителями и исполнителями и тем самым способствуют успешному функционированию организации во внешней среде. Именно по этой причине ОК можно назвать требованием разделять все ценности для каждого сотрудника и тогда при «входе» в компанию человек должен полностью самоопределиваться к принятию этих требований. Если при «входе» сотрудники все равно сохраняют свои прежние представления о том, «как должно быть» – это является первоочередной причиной разнородности ОК.

К. Камерон, Р. Куинн выделяли 4 типа культуры, где в основании каждого типа лежат 4 группы критериев, определяющих стержневые ценности организации: гибкость и дискретность, стабильность и контроль, внутренний фокус и интеграция, внешний фокус и дифференциация. На предложенном ниже графике мы можем увидеть соотношение данных категорий, которые и формируют организационную культуру (рисунок 1).



Рис. 1. Рамочная конструкция 4 типов организационной культуры Камерона и Куинна [5]

Камерон и Куинн называли данную конструкцию рамочной и в дальнейшем она позволит нам сгруппировать профили культур, построенные различными сотрудниками и выявить основания этой разнородности.

Представления об организационной культуре – это отражение: образ, который складывается у представителей компании о том, какие ценности преобладают на предприятии и как строится взаимодействие вокруг них. В идеале для эффективности управления все сотрудники, а, главное, менеджеры должны одинаково воспринимать это, но на практике образы строятся разные. Чтобы понять эту проблематику, проанализируем усредненный профиль организационной культуры по каждому предприятию: несмотря на то, что диаграммы на первый взгляд кажутся абсолютно разными, преобладающей у малого бизнеса является клановая культура с нотами адхократии, лишь в одном случае проявлена определенная склонность в иерархичности. Таким образом, по мнению руководителей, их сотрудники чтят традиции и преданность целому, а организации построены на принципе согласованности и единого, одинакового понимания задач и целей всеми. При этом, высока роль творчества и таким образом, *руководители вероятно строят ценностно окрашенный образ своей реальной организации как место, в основании которого творческая реализация едино понимаемых целей.* Следует, однако отметить, что этом может быть и иллюзией, или демонстрацией, желанием выглядеть современно, т.к. другие методы оргдиагностики обычно не выявляют единства целей в компаниях малого и даже среднего бизнеса [2; 3].

При этом на перспективу предпочтительным, и, видимо, оптимальным считается равномерный комплексный образ организационной культуры: творческая реализация едино понимаемых целей, заключающихся в удовлетворении потребностей клиента. Последнее тоже скорее всего является иллюзией или демонстрацией, т.к. клиентоориентированность в российских компаниях, судя по нашей консультационной практике, довольно низкая [2]. Исследуя партнерские отношения в российских организациях, мы обнаружили своеобразный парадокс, разительную разницу между ценностями рационально обсуждаемыми и декларируемыми с одной стороны и реальной практикой, и поведением руководителей с другой. В реальности существует и определяет поведение) национальная традиция недоверия и нежелания строить взаимовыгодные отношения, когда партнер рассматривается как временная составляющая, нестабильная и иррациональная, скорее как угроза. И эти проблемы характерны не только для владельцев бизнеса, но и для любых партнеров внутренней и внешней бизнес-среды (собственники – топ-менеджеры, поставщики – клиенты, участники совместных проектов) [8].

Так или иначе, общей линией для всех компаний в сфере малого бизнеса является некоторая пере акцентировка с внутренней среды на внешнюю и с гибкости на контроль (рисунок 2).

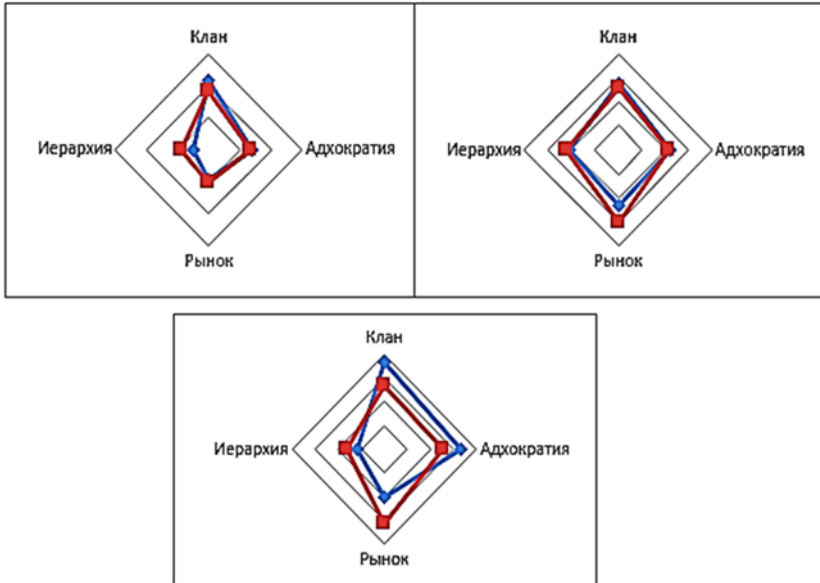


Рис. 2. Усредненные образы организационной культуры по предприятиям. Синим цветом – как сейчас, красным – предпочитаемый образ ОК

Но все это является усредненным профилем, в отдельных же случаях менеджеры строят абсолютно разные образы. Для удобства все образы мы группируем по нескольким основаниям: во-первых, *по кардинальности желаемых перемен*.

Исходя из данного основания можно выделить две группы образов:

1. Локальные случаи.
2. Экстремальные случаи.

Для начала рассмотрим «локальные случаи». Синей линией очерчены представления руководителей о том, какие ценности и нормы преобладают в их компании, красной – тот образ, который является предпочтительным, к чему необходимо стремиться. На графиках ниже при различных образах современной ситуации в организациях, в профилях предпочтений наблюдается *общая тенденция к более равномерному распределению как внутренних, так и внешних отношений* (рисунок 3).

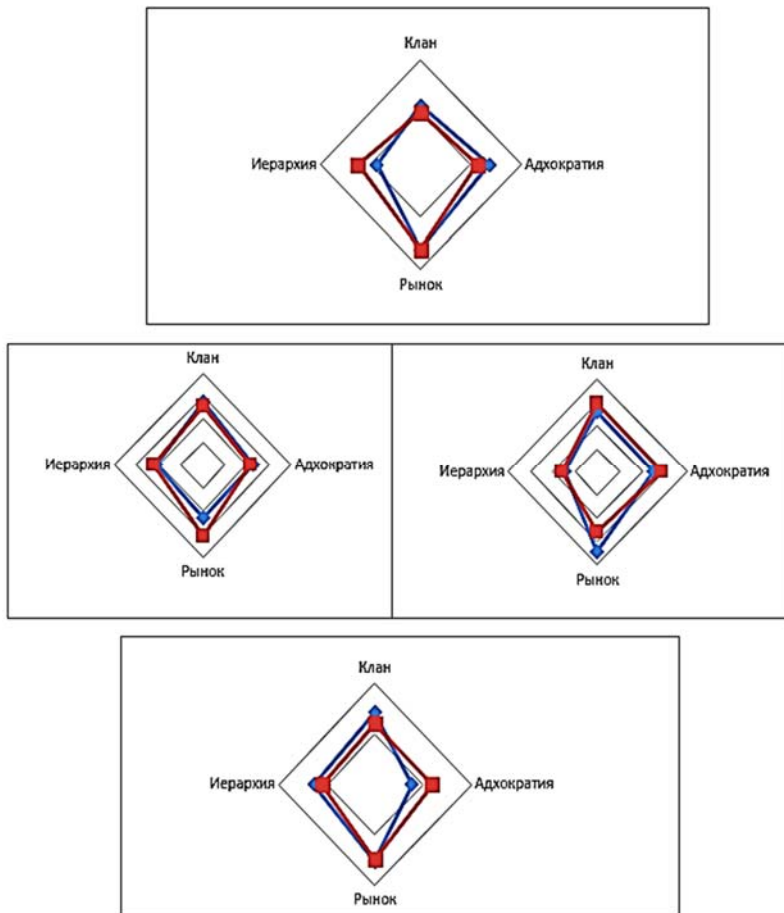


Рис. 3. Представления об организационной культуре менеджерами различных предприятий

На графиках ниже при различных образах современной ситуации в организациях, в профилях предпочтений наблюдается *общая тенденция к более равномерному распределению как внутренних, так и внешних отношений* – без особых предпочтений между адхократией и иерархией. Кроме того, нет предпочтений между рыночными и клановыми отношениями, при этом эти параметры смещаются в большинстве случаев в сторону расширения.

Введем второе основание для группировки: «ориентация перемен». Если присмотреться, то тут также можно выделить два направления: во-первых, *на формализацию отношений*. Два верхних графика четко проявляют видение необходимости структурирования и определенности в деятельности. Таким образом менеджеры как бы говорят о том, что главное

в деятельности их организации – это клиенты, удовлетворение их потребностей, и все сотрудники разделяют это (клановость) и перестраивают свои действия, взаимодействия на достижение этой цели (в чем мы, впрочем, сильно сомневаемся). Но при этом, если в первом случае они признают необходимость несколько сместить акцент с творческой составляющей, самореализации, на более рациональное распределение ресурсов, то во втором при рациональном их распределении у сотрудников недостаточно конкурентности и ориентации на клиента.

Во-вторых, *направление на увеличение свободы*. Это отчетливо видно на двух нижних графиках. Как и в предыдущем случае, менеджеры строят образ организации, где все сотрудники сплачиваются и строят свою деятельность для производства продукта, удовлетворяющего потребности клиентов. Кроме того, их деятельность построена на основе структурного подхода: все операции отработаны, последовательны, в связи с чем высока предсказуемость и отсутствие любых рисков.

Таким образом, различия в представлениях основываются как на необходимости увеличения жесткости – внутренней или внешней, так и на наращивании внутренней инициативности, творчества.

Говоря об экстремальных случаях, то есть тех, где руководители, строя образ реальной культуры, говорят о необходимости её кардинальной смены, то их было выделено два (рис. 4).

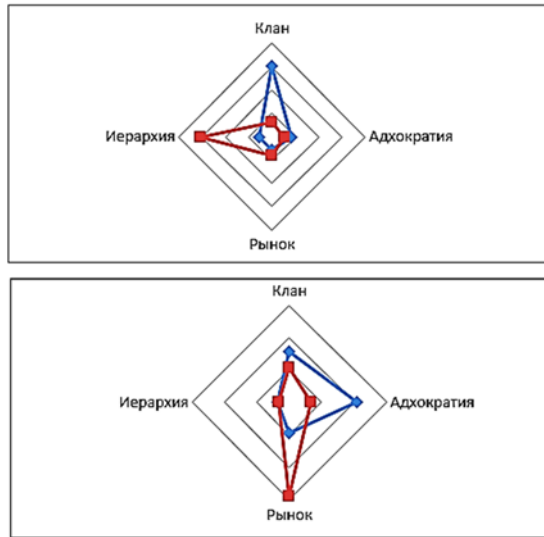


Рис. 4. «Экстремальные» образы организационной культуры

Оба профиля имеют кардинальные различия как между собой, так и внутри себя. При этом, в них есть кое-что *общее*: говоря о направленности перемен, они оба характеризуют желание перехода от гибкости и мобильности к предсказуемости, жесткости, структурности. Автор первого профиля обращал внимание в большей степени на внутреннюю среду компании: так, с согласованности, общности, кланового типа культуры он предлагает переход к процедурности, формализации отношений, иерархии. Это может быть связано в первую очередь с спецификой сферы дея-

тельности организации: данный профиль относится к компании, занимающейся разработкой программных продуктов. Уже сама область предполагает линейность. Следует отметить, что в представлениях менеджера у компании на настоящий почти полностью отсутствует клиентная ориентация, при этом на перспективу – она несколько увеличивается в связи с жестким выстраиванием процессов. Возможно, это означает не отсутствие клиентной ориентации как таковой, а отсутствие ориентации на качество продукции. Так как преобладает клан – это значит, что сотрудники больше уделяют времени совместному общению, развитию, согласованию, нежели на процесс производства продукта. А формализация деятельности будет означать прописывание всех процессов, нормирование деятельности – значит, особые требования к качеству и деятелям, его производящих.

Автор второго же профиля обращает внимание больше на внешнюю среду: по его мнению, на настоящее время в компании преобладает креативность, создание новых продуктов, гонка на опережение и деятельность сотрудников направлено именно на это. Но в этой гонке очень мало внимания уделяется потребителю этих продуктов: это также проявилось и в процессе диагностического интервью – снижение результативности и нехватки информированности и внимания клиентов. По этой причине он отмечает необходимость производства продукта «для людей» и переноса внимания на потребителей, их желания.

В заключение скажем несколько слов о причинах подобной разнородности образов организационной культуры, сложившихся у менеджеров малых предприятий:

1. Функциональность ролей. Отличное от других видение приоритетного направления в развитии культуры и организации в целом может быть связано с положением, которое менеджер занимает в организации и сущности его деятельности. иными словами: руководитель высшего звена может видеть недостаточность формализации отношений, маркетолог – ориентации на клиента, и т. п.

2. Субъективность руководителя. Так как мы говорим о том, что организационная культура – это требование для всех «входящих» в компанию самоопределяться в сторону норм и ценностей этой компании, тем не менее, не все могут совершить данный переход и в профилях будут играть немалую роль собственные представления (до самоопределения).

3. Специфика сферы деятельности. Менеджерам может казаться, что сложившаяся культура, ценности не соответствуют необходимым для данной сферы, являются недостаточными. В связи с этим появляется необходимость в до-развитии.

4. Специфика внешней среды: предприятия малых городов отражают в первую очередь клановую организационную культуру, крупных – ориентацию на рынок, что и замечают менеджеры.

5. В случае с сетевым бизнесом существует разница между различными предприятиями одной сети в зависимости от их специфики и рода деятельности, а также людьми внутри них.

6. «Российский парадокс»: разница между рациональным и декларируемым восприятием реальности «как должно быть» и реальным поведением, обусловленным какими-то иррациональными и несознаваемыми установками [8].

7. Тем не менее, мы не можем говорить об абсолютной разнородности, так как в целом усредненные образы настоящего и будущего достаточно близки, разница не велика и состоит лишь в потребности до наращивания каких-либо ценностей и навыков. Но все же мы приходим к выводу, что

при анализе организационной культуры нельзя обобщать результаты и формировать усредненный образ, так как разнородность представлений о культуре внутри каждой компании имеет некоторый разброс, и он может быть весьма информативным. По результатам анализа мы сформулировали следующие выводы:

8. В целом все руководители представляют ценностные образы клановой культуры с уклоном в ту или иную сторону, и данный образ не слишком отличается от «среднего». При этом говоря о перспективах (желаемых изменениях), то тут можно выделить тенденцию к более равномерному распределению как внутренних, так и внешних отношений – без особых предпочтений между типами организационной культуры.

9. Все представления можно разделить на несколько видов: по степени перемен – на локальные (доращивание ценностей) и экстремальные (кардинальные перемены); по направленности – от гибкости и мобильности к жесткости и формализованности.

10. Причинами разнородности представлений о преобладающей и потенциальной разнородной культуре могут являться позиция руководителя в структуре организации (род деятельности), субъективность руководителя, а также специфика сферы деятельности и восприятия реальности, – разница между декларируемыми ценностями и реальными нормами поведения.

Список литературы

1. Блинов В.Н. Предпринимательство и предприниматель: современные трактовки понятий и представление о роли в социально-экономическом развитии / В.Н. Блинов // Профессиональная подготовка предпринимателей: Материалы II межвузовской научно-практической конференции преподавателей, студентов и ученых (26–27 апреля 2006 г., Томск). – Томск, 2006. – С. 5–6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000519594>
2. Блинов В.Н. Актуальные российские HR-тренды, компетенции и вызовы / В.Н. Блинов, Е.А. Лебедева // Высшая школа. – 2015. – №1. – С. 45–47 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000499508>
3. Блинов В.Н. Наиболее актуальные организационные патологии сибирских компаний среднего бизнеса (по материалам организационной диагностики) / В.Н. Блинов, Ю.А. Марченко // Качество – стратегия XXI века: Материалы XV Международной научно-практической конференции, Томск, 8–9 декабря 2010 г. – Томск, 2010. – С. 65–73 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000519749>
4. Блинов В.Н. У вас кризис роста. Что делать? / В.Н. Блинов, С.А. Филин // Вестник бизнес-образования. – Алматы. – 2008. – №4. – С. 16–20 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000501959>
5. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн; пер. с англ. под ред. И.В. Андреевой. – СПб, Питер, 2001. – С. 50–165.
6. Концепция подготовки предпринимателей в Томском институте бизнеса / С.Л. Красинский [и др.]. – Томск: Томский институт бизнеса, 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000517077>
7. Образовательное сопровождение выполнения студентами курсовых и дипломных работ по направлению «Менеджмент» (специальность «Управление персоналом»): Учебное пособие / Г.Н. Прокументова [и др.]. – Томск: ИДО ТГУ, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:00040510>
8. Петрова В.Н. Партнерство в бизнесе: мировой опыт и российский парадокс / В.Н. Петрова, В.Н. Блинов // Вестник Томского государственного университета. – 2015. – №392. – С. 179–182 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000502868>

Матвеева Светлана Васильевна
магистрант

Никулина Юлия Николаевна
канд. экон. наук, доцент, преподаватель

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»
г. Оренбург, Оренбургская область

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

***Аннотация:** в статье проведено исследование рынка общественного питания в период кризиса, а также проанализировано его современное состояние. Авторами сделан анализ сегментов рынка общественного питания, который показал, что экономический кризис серьёзно коснулся отрасли, но не все сегменты пострадали одинаково.*

***Ключевые слова:** рынок общественного питания, экономический кризис, ресторанный бизнес, fast-food.*

Мировой финансовый кризис существенно сказался на многих отраслях экономики России. Это можно наблюдать в многочисленных компаниях, которые столкнулись в это время с сокращением своих сотрудников, с трудностями в оформлении новых кредитов, с повышенными ставками или с требованием банков долгосрочного погашения ранее выданных кредитов, а также с сокращением производства и многим другим. Кризис не обошел стороной и индустрию питания. Уже сейчас наблюдаются тенденции, не обратив на которые должного внимания, могут привести к неблагоприятным последствиям, как для отдельных предприятий, так и для всей отрасли в целом. Пока до сих пор не ясны до конца масштабы влияния кризиса и его последствия для ресторанного бизнеса [2].

Если говорить о состоянии рынка ресторанного бизнеса, то необходимо отметить, что рынок услуг, а именно ресторанный рынок, непосредственно зависит от общих экономических показателей, и основными причинами банкротства на сегодняшний день являются: нехватка средств, неэффективное управление, а также снижение темпов роста доходов населения, т. е. снижение их платёжеспособности.

Отметим тот факт, что темпы роста дохода населения в 2014 г. фактически упали до 0,5%. Так как этот показатель является источником роста рынка общественного питания, его значение существенно повлияло на состояние всего рынка. Вместе с этим кредитная задолженность населения продолжает расти, это говорит о том, что население не имеет свободных денег, а если и имеет, то старается сберечь.

Рассматривая рынок общепита в целом, следует понимать, что российский рынок пока не развит так, как она развит в европейских странах и США. Следовательно, он имеет высокий потенциал развития в будущем. В России общие затраты на питание вне дома составляют 11,5%, когда в США – 47%. Также в нашей стране мы можем наблюдать географический перекос. Это можно наглядно увидеть на примере сетевых ресторанов нашей страны. 44,7% сетевых ресторанов находятся в Москве и Санкт-Петербурге, где проживает 11,8% всего населения страны (рис. 1). Как мы видим, почти половина сетевых ресторанов обеспечивают лишь около 12% жителей России [3].

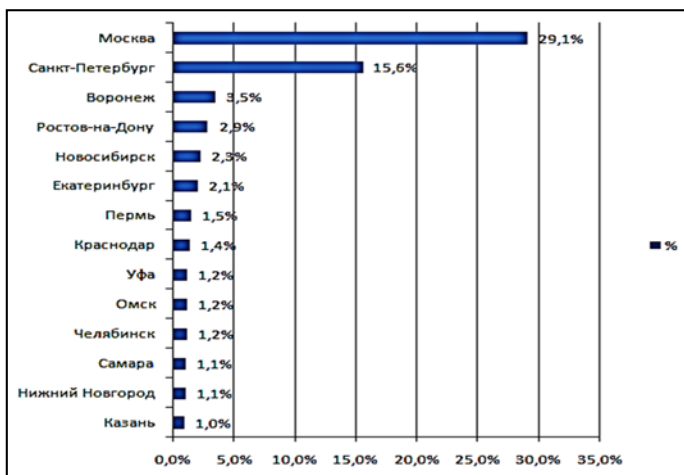


Рис. 1. Географическое расположение сетевых ресторанов

Источник: исследование РБК.research «Российский сетевой рынок общественного питания – 2014» [5].

Рынок общепита на сегодняшний день всё больше заполняется сетевыми ресторанами. С начала 2013 года до конца апреля 2014-го на российском рынке появилось около 20 новых ресторанных сетей. В 2014 году, в целом, было зафиксировано 473 основных сетей, численность ресторанов в которых составляет 12 971 единиц [1].

Далее рассмотрим степень влияния кризиса на разные сегменты рынка общественного питания.

Не легкие времена ожидают крупные сетевые рестораны. В данном сегменте рынка прослеживается существенное снижение темпов роста, к этому привела труднодоступность заемных средств, за счет которых осуществлялось развитие многих сетевых проектов. Задерживаются или даже замораживаются из-за финансируемых трудностей сроки сдачи многих объектов, находящихся на разных этапах строительства. В дальнейшем ситуация для многих крупных ресторанов может усугубиться ещё больше. Необходимость возврата привлеченных ранее заемных средств может привести к банкротствам тех компаний, которые в условиях экономического благополучия стремились нарастить капитал и завоевать долю рынка. Так же в крупных ресторанах ожидают сокращение кадров.

В меньшей степени от первой волны кризиса пострадали средние и демократичные рестораны. Сейчас число посетителей ресторанов данного сегмента остается на уровне прошлого года. Этот показатель частично связан с оттоком некоторых посетителей дорогих ресторанов в заведения этой ценовой категории. Но при дальнейшем развитии кризиса рестораны этого класса также могут ощутить снижение числа посетителей. Это связано с тем, что большое количество сокращений, которые еще ожидает рынок, затронет именно ту категорию людей, на которую рассчитаны именно средние и демократичные рестораны.

Наименее всего кризис коснулся сегмента фаст-фуда – сегмента быстрого питания. Он часто является наиболее устойчивым к изменениям конъюнктуры рынка. Фаст-фуд, как самое недорогое заведение общепита,

не испытывает недостатка посетителей. В настоящее время фаст-фуд является чуть ли не частью развлечений в торговых центрах, и многие посетители не мыслят поход за покупками без посещения фаст-фуда. Не остаются без внимания и уличные торговые точки различных сетей фаст-фуда. Они стали настолько «подручными», привычными и повседневными благодаря своей дешевизне, что вряд ли ощутят на себе влияние кризиса. А при проведении грамотной финансовой политике можно говорить даже про улучшение их экономического состояния [1].

Следует отметить, что такой сегмент рынка общепита, как фаст-фуд – является сегодня основным двигателем российского сетевого рынка. Он показывает наиболее высокие темпы развития, на его долю приходится 47,5% всех открытых заведений рассматриваемого формата (рис. 2). В России с марта 2013 года по апрель 2014-го было открыто около 1500 новых ресторанов, среди которых 727 являются заведениями быстрого питания. Это объясняется тем, что россияне сегодня всё больше стремятся к экономии и снижению затрат, в том числе и на питание вне дома [3].

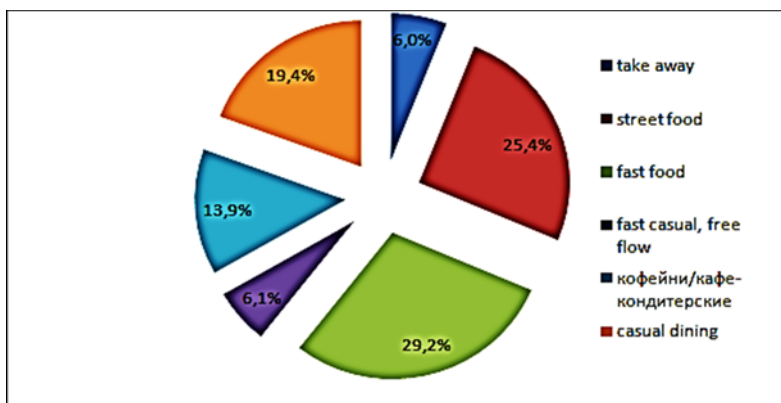


Рис. 2. Структура сетевого рынка общественного питания в зависимости от формата заведений

Источник: исследование РБК.research «Российский сетевой рынок общественного питания – 2014» [5].

Далее следует отметить, что все сегменты ресторанного бизнеса столкнулись с общей проблемой – подорожанием продуктов. Некоторые компании-поставщики, чтобы не потерять часть своего дохода, были вынуждены повысить отпускные цены на продукцию. В конечном счете это привело к увеличению себестоимости конечного продукта в заведениях общепита. А в условиях кризиса, решить эту проблему путем поднятия цен в ресторане, достаточно проблематично. Наряду с этим, не имея достаточных средств, поставщики, активно использующие кредитные средства для закупки продукции, могут столкнуться с трудностями в поддержании ассортимента. Это чревато отсутствием некоторых импортируемых товаров. Данная проблема возникает сейчас довольно часто, поэтому решать её приходится в экстренном порядке. В подтверждении этого отразим некоторые слова Леонида Габара (ресторатора) из интервью Маргариты Беляевой, главного редактора Restoclub.ru. На вопрос о том, есть ли кризисные явления в ресторанном бизнесе, Л. Гарбара ответил: «Смотрите, любой кризис – политический, экономический – отражается, в первую очередь, на качественных продуктах. <...> из моих ресторанов один очень

сильно зависит от политической ситуации и от курса валюты – это «Строганов Стейк Хаус». Год назад запретили ввоз американского мяса в Россию, а я работал только на американских стейках. Альтернативой стала Австралия: дороже, немного хуже по качеству, но мы перешли, не повысив цены. ...Прошел год, и сегодня запретили австралийское мясо. Хорошо, что у нашей страны хорошие взаимоотношения с Аргентиной, мы перешли на Аргентину. Но если завтра и с Аргентиной что-то случится, я не смогу позволить себе перейти на Белоруссию, потому что это не стейковое мясо, и тогда мне придется реформатировать ресторан. Вот так политика влияет на мой бизнес» [4].

Кризис, несмотря на все его негативные проявления, несет и некоторые плюсы для ресторанного рынка. Из-за закрытия более слабых заведений индустрии питания и волны сокращений в других областях экономики, появляется возможность решить кадровый голод, который уже на протяжении нескольких лет является одной из главных проблем ресторанного бизнеса. «И с каждым годом это ощущается все острее», – говорит *Юлия Шампал, операционный директор ресторана Il Lago dei Cigni*. «Работать в сфере общественного питания хотя бы многие, но далеко не все понимают, что это очень тяжелый труд. Наши гости становятся более требовательными: они много путешествуют – им есть с чем сравнить. И если раньше посещение ресторана было, прежде всего, развлечением и необычным времяпровождением, то теперь люди идут к нам, чтобы вкусно поесть, при этом получив удовольствие от сервиса и атмосферы. Поэтому, соответственно, и требования к персоналу становятся жестче» [5].

В заключение из вышерассмотренных аспектов можно сказать следующее. Кризис на данный момент времени еще не в полной мере коснулся ресторанного бизнеса, поэтому для минимизации потерь есть ещё время подумать и предпринять соответствующие меры. Есть необходимость ответственно и осторожно относиться к вопросам ведения бизнеса. Не ясен общий уровень спада экономики, и очень многое зависит от различных факторов, которые сложно спрогнозировать.

Список литературы

1. Кризис в ресторанном бизнесе: Агентство оптимизации ресторанного бизнеса «Рест-Консалт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://restconsult.ru/sergey_mironov/krizis_v_restorannom_biznese.html
2. Малышкина Е.А. Современное состояние рынка в современной России / Е.А. Малышкина // Гуманитарные науки. Экономика. Вестник ТГУ. – 2010. – Вып. 6 (74). – С. 44–47.
3. Микаелян И. Ресторанный бизнес: состояние и вектор развития / И. Микаелян // Ресторановед. – 2014. – №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.restoranoved.ru/article.php?numn=10317>
4. Малышкина Е.А. Тенденции развития рынка ресторанного бизнеса России в современных условиях / Е.А. Малышкина // Гуманитарные науки. Экономика. Вестник ТГУ. – 2010. – Вып. 5 (73). – С. 263–266.
5. Российский сетевой рынок общественного питания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing.rbc.ru/research/562949991834927.shtml>

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ

Сенгеева Ольга Николаевна
студентка

Михайлова Анна Викторовна
канд. экон. наук, доцент

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

АНАЛИЗ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** в статье анализируются методы управления персоналом. Авторами приводятся примеры использования трех групп методов управления персоналом, а также делаются выводы о необходимости сочетания этих методов для получения максимально эффективного результата.*

***Ключевые слова:** система управления персоналом, методы управления персоналом.*

В условиях социально-экономического кризиса, реализации стратегии оптимизации издержек во многих предприятиях, организациях и учреждениях становятся актуальным изучение вопросов как добиться поставленных целей наиболее эффективным путем. Ответом на данный вопрос, на наш взгляд, является оптимальное сочетание методов управления.

Методы управления персоналом – это способы воздействия на людей, способы управления поведением людей с целью осуществления координации деятельности в процессе функционирования организации. В.Н. Федосеев и С.Н. Капустин выделяют три группы методов управления персоналом: административные, экономические, социально-психологические, которые отличаются способами и результативностью воздействия на персонал [9].

В работе А.В. Михайловой, А.Е. Голиковой анализируют методы противодействия коррупции [7, с. 1456], опирающиеся на методы нормативного обеспечения и управления достижением государственных целей путем распорядительного воздействия на персонал. Эти методы, бесспорно, относятся к административным методам, потому что они построены на организационном и нормативном воздействии. Другой пример административных методов управления мы находим в статье В.К. Кривогорницыной, А.В. Михайловой при разработке профессиональных методов обучения персонала [3, с. 207]. Профессиональное обучение в объекте изучения исследователей построено на четком организационном регламентировании. Мы убеждены, что административные методы управления сочетают в себе элементы организационного проектирования и механизмы распорядительного характера.

Т.П. Антонова, А.В. Михайлова отмечают, что основными методами при выборе профессии, профессиональном становлении специалиста яв-

ляются социально-психологические методы [1, с. 4]. Социально-психологические методы управления персоналом основаны на использовании закономерностей социологии и психологии и заключаются преимущественно в воздействии на интересы личности, группы, коллектива. При этом психологическая группа включает управление профессионально-важными качествами и воздействие на внутреннее сознание, мышление индивида, работника, на самосознание, а социологические методы ориентированы на изучение мотивов выбора, на факторы, определяющие действия работников. А.В. Иванова, А.В. Михайлова замечают, что мотивация – это основа действия человека [2, с. 120]. На наш взгляд, к наиболее важным результатам применения психологических методов можно отнести минимизацию психологических конфликтов, управление формированием карьеры на основе психологических особенностей каждого сотрудника, обеспечение здорового климата, формирование организационной культуры. Социологические методы позволяют установить назначение и место сотрудников в коллективе, выявить лидеров, связать мотивацию с результатами трудовой деятельности, обеспечить эффективные коммуникации, разрешить производственные конфликты. Пример использования социально-психологических методов мы находим в статье А.В. Михайловой «Особенности подбора и расстановки кадров на муниципальной службе» [6, с. 1446].

Другая группа методов относится к управлению экономическими подсистемами и процессами в организации. А.В. Михайлова [4; 5] предлагает использовать экономический инструмент – аудит и контроллинг персонала. Роль экономических методов управления персоналом заключается в мобилизации трудовых ресурсов на достижение определенного результата. Мы думаем, что в основе экономического метода лежат монетарные основы – система выплат, надбавок, льгот, предоставляющая дополнительные экономические рычаги воздействия на мотивацию сотрудников. Также к экономическим методам можно отнести элементы социального обеспечения сотрудников (например, оплата питания, проезда, отдыха, предоставление различных видов страхования, в том числе медицинского).

Методы управления персоналом также можно классифицировать по признаку принадлежности к функциям управления. По этому признаку выделяются методы: обеспечения организации персоналом; оценки персонала; организации оплаты труда; управления карьерой; профессионального обучения; управления дисциплинарными отношениями; обеспечения безопасных условий труда.

Таким образом, мы рассмотрели через использование методов управления основные методы воздействия на персонал для достижения поставленных целей и задач. Теоретические разработки должны быть подкреплены практикой.

Список литературы

1. Антонова Т.П. Мотивы выбора профессии / Т.П. Антонова, А.В. Михайлова // Педагогический опыт: теория, методика, практика: Материалы II Международной научно-практической конференции. – Чебоксары, 2015. – С. 104–105.
2. Иванова А.В. Мотивация персонала / А.В. Иванова, А.В. Михайлова // Научное сообщество студентов: Материалы IV Международной студенческой научно-практической конференции. – Чебоксары, 2015. – С. 120–121.
3. Кривогорницына В.К. Разработка профессиональных методов обучения персонала на примере ОАО УГРС «Саатранснефтегаз» / В.К. Кривогорницына, А.В. Михайлова // Образование и наука в современных условиях. – 2014. – №1 (1). – С. 205–210.

4. Михайлова А.В. К вопросу об аудите персонала // Экономика и социум. – 2014. – 1–2 (10). – С. 320–323.
5. Михайлова А.В. Кадровый контроллинг как объект научно-теоретического исследования // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2009. – №2–1 (75). – С. 148–154.
6. Михайлова А.В. Особенности подбора и расстановки кадров на муниципальной службе // Экономика и социум. – 2014. – №4–3 (13). – С. 1446–1452.
7. Михайлова А.В. Анализ методов противодействия коррупции в отечественных и зарубежных системах государственной гражданской службы / А.В. Михайлова, А.Е. Голикова // Экономика и социум. – 2014. – №4–3 (13). – С. 1455–1461.
8. Михайлова А.В. Стратегическое планирование как инструмент стратегического управления организацией (на примере малого предприятия Республики Саха (Якутия)) / А.В. Михайлова, Г.И. Михайлов // Управление экономическими системами: Электронный научный журнал. – 2013. – №10 (58). – С. 25–127.
9. Федосеев В.Н. Методы управления персоналом / В.Н. Федосеев, С.Н. Капустин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/people/hrm_methods.shtml (дата обращения: 18.02.2016).

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)

Сибилева Елена Валерьевна

канд. экон. наук, доцент

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

ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы финансовой стратегии бюджетных (муниципальных) предприятий, а также вопросы влияния бюджетирования на деятельность компании и на финансовую стратегию. В работе показана проблема финансового состояния МУП «Томпофарм» в 2014 году, когда вышел приказ Министерства здравоохранения РС(Я) с первого сентября 2010 года.

Ключевые слова: финансовая стратегия, бюджетирования, МУП, ГУП, Томпофарм, разработка, анализ.

Под финансовой стратегией мы понимаем систему долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и финансовой политикой, а также выбор эффективных направлений финансовой деятельности и методов их достижения. Целью финансовой стратегии является выработка и реализация конкретных действий в системе выбранных направлений по улучшению финансовых параметров экономического объекта с учетом существующих и потенциальных условий и ограничений на ресурсы, способы деятельности и достижимость целей. В процессе реализации своей цели финансовая стратегия решает следующие задачи: определение потребности в финансовых ресурсах и выбор эффективных способов их формирования; формирование достаточного объема финансовых ресурсов, необходимых для производственного и научно-технического развития предприятия; обеспечение эффективного использования финансовых ресурсов по важнейшим направ-

лениям хозяйственной деятельности; контроль за соблюдением норм расходования финансовых и материальных ресурсов; формирование и поддержание рациональной структуры капитала; оптимизация денежных потоков; максимизация прибыли в условиях допустимого уровня коммерческого риска; обеспечение минимизации коммерческого риска при заданном объеме прибыли; обеспечение финансового равновесия экономического объекта; максимизация рыночной стоимости экономического объекта. Таким образом, финансовая стратегия выступает важным элементом системы управления финансами предприятия и предполагает достижение целей, гарантирующих эффективное целевое состояние с точки зрения финансового положения предприятия. Одним из инструментов реализации финансовой стратегии предприятия является процесс, называемый – бюджетирование. Актуальность бюджетирования обуславливается тем, что для компаний существует острая проблема рационализации внутренних финансовых потоков, а также сложность в достижении устойчивого положения на рынке. Сочетание бюджетирования с реализацией стратегических целей позволяет решить данную проблему. Бюджет компании является эффективным средством планирования и контроля над её доходами и расходами, а также обеспечения соответствия расходов доходам для предотвращения дефицита или отвлечения из оборота (иммобилизации) ресурсов, то есть средств, возможностей и источников доходов, обеспечивающих работу организации и получение прибыли.

Приведем пример негативного результата отсутствия финансовой стратегии у предприятия: Деятельность ГУП «Томпофарм» началась с января 1999 года, с 1 августа 2005 года предприятие переименовано в МУП «Томпофарм».

С декабря 1999 года аптека является плательщиком единого налога на вмененный доход в части розничной торговли и в отношении деятельности в сфере розничной торговли товарами собственного производства через торговые точки, по деятельности в сфере продажи товаров за безналичный расчет с 1 января 2004 года предприятие переведено на упрощенную систему налогообложения (доходы минус расходы).

На конец отчетного 2014 года дебиторская задолженность составила 287 тыс. рублей, в том числе за медикаменты 69 тыс. руб. Кредиторская задолженность – 3311 тыс. руб., в том числе: поставщикам – 2 888 тыс. руб., перед бюджетом – 106 тыс. руб.

Остаток товаров на конец года в продажных ценах – 3095 тыс. руб.

За 2014 год общий товарооборот составил 19349 тыс. руб., против 18929 тыс. руб. в 2013 г, в том числе выручка от реализации услуг – 1131 тыс. руб. (в 2013 году 1639 т. руб.) Уменьшение выручки от реализации услуг связано с тем, что приказом Министерства здравоохранения РС(Я) с 1 сентября 2010 году аптекам запрещено производить и продавать физ. растворы и глюкозу.

В отчетном 2014 году себестоимость проданных товаров составила 13255 тыс. руб., издержки обращения – 7054 тыс. руб., в том числе затраты по услугам – 354 тыс. руб.

Увеличение издержек обращения связано в первую очередь с увеличением отчислений во внебюджетные фонды, если в 2013 году сумму отчислений составляла 639 тыс. руб., то в 2014 году (в связи с изменением бюджетной политики) составила 1421 тыс. руб., увеличение составило 2,2 раза.

Выпадение доходов и увеличение расходов не было скомпенсировано перерасчетом торговой надбавки ни в 2013 году, ни в 2014 году. Торговая

надбавка была введена в феврале 2013 года и на 2014 год не пересматривалась.

Торговая надбавка на жизненно необходимые и важные лекарственные средства утверждена Приказом Госкомцен №123 от 27 февраля 2010 года.

Для второй зоны (МУП «Томпофарм») утверждены следующие торговые надбавки:

- стоимостью до 50 руб. – 47%;
- свыше 50 руб до 500 руб. – 43%;
- свыше 500 руб. – 24%.

В 2014 году целевого финансирования аптека не получала. Отрицательно сказывается на деятельности предприятия система заключения контрактов, в том числе муниципальных.

В 2014 г предприятие получило убыток в размере 838 тыс. рублей, с учетом прибыли прошлого года 94 тыс. руб. (за минусом выданной материальной помощи и премии в размере 80 тыс. руб.), общий результат 2014 года составил убыток в размере 824 тыс. руб.

К сожалению, единожды получив крупный убыток, МУП не может в течение нескольких лет решить эту проблему собственными силами. Разработка грамотной финансовой стратегии могла бы помочь улучшить финансовое состояние МУП «Томпофарм».

Балясникова Ирина Эдуардовна
магистрант

Рудалева Ирина Анатольевна
канд. экон. наук, доцент

Институт управления,
экономики и финансов
ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский)
федеральный университет»
г. Казань, Республика Татарстан

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ УСПЕШНОЙ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ СО СПЕЦИФИЧЕСКИМИ АКТИВАМИ

***Аннотация:** на основе теоретических знаний авторами были разработаны практические условия формирования стратегии предприятия во взаимодействии со специфическим активом и рассчитан эффект от предложенных мероприятий.*

***Ключевые слова:** специфический актив, ГПП, дополнительная добыча нефти, ЧДД, ИДДЗ.*

Специфичность отрасли и конкуренция являются основными факторами при выборе стратегии поведения любого предприятия. Так, несомненно, успешная бизнес-стратегия является основой функционирования предприятия, но эффективное стратегическое планирование в нефтяной отрасли является необходимым еще и ввиду особой значимости данного сектора производства для мирового сообщества. Ошибки в области фор-

мирования стратегий у компаний данной отрасли не только слишком дорого обходятся им самим, но и становятся предпосылками множества негативных экономических, политических и социальных процессов в обществе.

Для того чтобы определить специфические свойства стратегий на нефтяном рынке, необходимо понимать особенности и тенденции этой области. Есть ряд факторов, постоянно влияющих на политику нефтяных компаний, и, как следствие, определяющих формирование и направление тренда рынка.

Исходя из вышесказанного была выявлена цель исследования: определение условий формирования успешной стратегии поведения предприятия при взаимодействии со специфическими активами. В качестве объекта исследования был выбран специфический актив, в виде флота гидравлического разрыва пласта (ГРП), находящийся на балансе сервисного предприятия ООО «Татнефть-ЛенингорскРемСервис». Гидравлический разрыв пласта является одним из основных видов деятельности данного предприятия, в связи с этим возникает необходимость выявления и реализации условий данного вида деятельности с целью формирования стратегии поведения предприятия. Существенное расширение области применения гидравлического разрыва и рост количества операций в год напрямую связано с повышением эффективности проведения ГРП. В связи с этим при решении поставленных задач для ООО «Татнефть-ЛенингорскРемСервис» крайне важно выполнение ряда условий в виде: совершенствование информационной базы проведения ГРП на своих лицензионных участках; внедрение в нефтегазодобывающих управлениях ПАО «Татнефть» отделы, контролирующие проектирование и проведение процесса ГРП (по примеру НК «Роснефть»); разработка и внедрение в практику ПАО «Татнефть» технологию комплексного подхода к проектированию ГРП как элемента системы разработки; также немаловажно для ПАО «Татнефть» наличие современного высокоэффективного оборудования у сервисных предприятий, оказывающих свои услуги в области гидравлического разрыва пластов.

Данная статья не подразумевает под собой детального анализа, существующей стратегии предприятия, ее цель определение условий формирования на основе сравнительного анализа возможных ситуаций и их последствий. Предполагаемый эффект основан на аналитических расчетах. В результате отказа от мероприятий, со специфическим активом, потери составят более 3 000 тыс. т нефти, и около 3 000 операций ГРП в год.

В работе предложены три мероприятия со специфическим активом: приобретение второго флота ГРП, модернизация второго флота; приобретение третьего флота. Сравнительный анализ основных показателей экономической эффективности предложенных мероприятий приведен в таблице 1.

Таблица 1
Показатели экономической эффективности мероприятий

Показатель	Приобретение второго флота	Модернизация второго флота	Приобретение третьего флота
Инвестиции, тыс. руб.	223 217	96 743	363 150
Объем ГРП, скв.-опер.	2 040	382	3 300
Доп. добычи нефти, тыс. тонн	9 180	11 050	17 078
ЧДД, тыс. руб.	6 432 279	31226	9 697 439

ИДДЗ, доли ед.	1,64	1,14	1,39
Срок окупаемости, лет	2,8	2,2	3,2

Анализ результата данных показывает, что все три мероприятия являются эффективными. Из трех предложенных мероприятий при проведении ГРП наибольшие затраты требует приобретение третьего флота – 363 150 тыс. руб., но при этом дополнительная добыча нефти самая высокая – 17 078 тыс. тонн нефти, объем составит 3 300 скв.-опер., ЧДД – 9 697 439 тыс. руб., ИДДЗ – 1,39.

Таким образом, в результате предложенных мероприятий у предприятия появляется «почва» в виде необходимых условий для формирования успешной стратегии поведения предприятия во взаимодействии со специфическими активами, что в свою очередь введет к положительному эффекту, в виде дополнительной прибыли.

Список литературы

1. Дунаев В.Ф. Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности: Учебник / В.Ф. Дунаев, В.А. Шпаков. – М.: ЦентрЛитНефтеГаз, 2010. – 336 с.
2. Паламурчук А.С. Экономика предприятия. – М: Инфра-М, 2011. – 451 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2009. – 536 с.
4. ООО «ТатраС-РемСервис» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tatneftremservice.ru/>

Баюра Вадим Иванович

канд. экон. наук, доцент

Донецкий национальный университет
экономики и торговли им. М. Туган Барановского
г. Донецк, Украина

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в нестабильное время становления и развития предприятия достичь преимущества на рынке может только детально продуманная и логически выстроенная эффективная маркетинговая конкурентная стратегия фирмы, предприятия, компании. Залогом успеха является не только её наличие, но и способность и умения её разработчи и последующей реализации каждым менеджером по маркетингу. В статье рассматриваются особенно важные и значимые точки составления некоего плана действий по формированию конкурентной стратегии.*

***Ключевые слова:** управление, качество, позиционирование, конкурентоспособность, прогнозирование, стратегия развития, конкуренция, гибкость, противодействие, привлекательность рынка, маркетинговая среда, альтернативность.*

Механизм функционирования рынка основан на частной собственности, свободных ценах и, главное, на конкуренции, придающей экономике динамику, создающей ей условия эффективного функционирования, постоянного обновления и совершенствования. Поэтому перед предприятием постоянно возникают проблемы оптимизации организационно-эко-

номического механизма, выявления влияния маркетинговой конкурентной среды на конкурентоспособность и ее оценки с учетом изменений в маркетинговой среде.

В этих условиях на предприятии необходимо проводить работы по исследованию рынка, прогнозированию развития событий во внешней среде, анализу состояния предприятия и на этой основе принимать обоснованные решения по обеспечению стойких конкурентных позиций. В условиях конкурентной среды предприятие не может обеспечить себе стабильность на рынке, если у него нет разработанной конкурентной стратегии.

Следует отметить, что ни одно предприятие не в силах достичь преимущества над конкурентами по всем коммерческим характеристикам товара и средствам его коммуникации. Возникает потребность в выборе альтернатив и разработке маркетинговой стратегии, в наибольшей степени отвечающей тенденциям развития рыночной ситуации и использования сильных сторон деятельности предприятия. Причем стратегия должна быть направлена на создание и поддержание преимуществ над конкурентами на долгосрочную перспективу. Она выступает основой конкурентного поведения предприятия на рынке, описывает схему обеспечения преимуществ над конкурентами, является стержнем в стратегической ориентации предприятия. От ее правильного выбора зависят все последующие маркетинговые действия предприятия. Это обстоятельство вызывает необходимость тщательного обоснования данной процедуры.

Необходимость работы в конкурентной среде на рынке заставляет предприятие искать наиболее привлекательные из них. Поэтому в первую очередь стремятся оценить привлекательность рынка, исходя из степени использования более совершенных технологий и скорости развития. Но на таком рынке с новейшими технологиями и высокой эффективностью конкурентная среда особенно жесткая, поэтому вероятность банкротства здесь очень высока. А успешные и перспективные рынки имеют высокие входные барьеры, протекции со стороны государства, непритязательных потребителей, дешевые коммуникации, минимальное количество альтернативных отраслей, могущих их заменить.

К тому же содержание конкуренции для большинства предприятий пока еще сводится к копированию действий могущественных конкурентов, конкурентов-лидеров. Но полностью повторяя действия других, тем самым нивелируют какие-то преимущества, не прикладывают никаких усилий к их сохранению и развитию. А без конкурентных преимуществ любое предприятие в конечном итоге потерпит на рынке фиаско. Наличие же преимуществ должно восприниматься как свершившийся факт, который должен скорее стимулировать дальнейшие поиски, чем останавливать их.

Но гонка за быструю прибыль, а также желание быть первым в конкурентной борьбе, заставляют предприятия отказываться от ранее разработанной конкурентной стратегии. Это неминуемо вносит разногласия в их деятельность и не позволяет сосредоточиться на долгосрочных целях в сфере конкурентной борьбы.

Одним из основных вопросов в маркетинговой ориентации предприятия является выбор рынка, где, конкурируя с другими производителями, оно получает свою прибыль. Но следует учесть, что чрезмерная концентрация на этом рынке, во вред другим важным параметрам стратегии конкуренции, приведет к плачевным результатам. Сбытовики, решая проблему выбора целевого рынка, часто оставляют без внимания вопрос, с помощью каких маркетинговых средств можно достичь успеха.

Перенос старых приемов и методов конкуренции, используемых на разработанных рынках, на новые может не принести желаемых результатов. То есть вопрос о том, как именно конкурировать на новом рынке, является настолько важным и критичным, что его игнорирование может означать полное отсутствие целевой ориентации и конкурентной борьбы.

Много внимания требует прогнозирование и на этой основе обоснованное установление начала и конца использования разработанной стратегии конкуренции. Общая тенденция сокращения жизненного цикла товара, растущее увеличение количества товаров, использующих быстро меняющиеся технологические решения, изменение демографических характеристик рынка и другие динамические факторы усложняют правильный выбор начала внедрения новой конкурентной стратегии и периода ее использования на данном рынке.

Процесс разработки конкурентной стратегии требует также усиления персональной ориентации. Зачастую стратегия предприятия направлена на противодействие конкурентам и мало учитывает особенности управления этими предприятиями, тип поведения их топ-менеджмента. А ведь их базовое образование, подходы к ведению дел, опыт, способности и другие персональные характеристики могут определять возможные реакции на динамику рынка.

Отсюда следует, что стратегия конкуренции должна разрабатываться относительно не только самого предприятия-конкурента, но с учетом его аппарата управления со свойственным ему стилем руководства, что обеспечивает возможность более четко и адекватно реагировать на возможные контршаги. Кроме того, следует помнить, что конкурентная борьба ведется за потребителей. Поэтому ее содержанием является не столько противодействие конкурентам, сколько завоевание конкретных потребителей, ранее пользовавшихся услугами конкурентов.

Большой ошибкой является нежелание производителей делать стратегию достаточно четкой и прозрачной, а также посвящать в нее своих сотрудников. Без четкого и ясного понимания же стратегической ориентации предприятия невозможно планировать свою деятельность, придерживаясь последовательности в подготовке и реализации конкретных мероприятий. Кроме того, эффективность реализации стратегий, а значит, и преимуществ над конкурентами, во многом зависит от сплоченности коллектива. Каждое структурное подразделение предприятия должно осознанно работать на достижение одной поставленной цели.

Все эти недостатки должны быть учтены в практике разработки конкурентной стратегии. Анализ их негативных последствий позволит уберечься от неправильных действий при выборе схем конкурентного поведения. А главной маркетинговой процедурой выбора становится взвешенная оценка сильных и слабых сторон каждой стратегии и реальных возможностей предприятия относительно их использования в условиях сложившейся конъюнктуры рынка.

Список литературы

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 258 с.
2. Фатхудинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: Инфра, 2000. – 312 с.

Буценко Людмила Сергеевна

д-р экон. наук, доцент
Филиал ФГБОУ ВПО «Российский государственный
социальный университет» в г. Пятигорске
г. Пятигорск, Ставропольский край

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УРОВНЯ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗБАРЬЕРНОЙ СРЕДЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МОЛОЧНО- ПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА

Аннотация: в данной статье автор высказывает мысль о повышении уровня социализации общества через необходимость трудоустройства работников с категорией «инвалидность» в своем поступательном развитии за счет расширения мер льготирования налогообложения работодателей.

Ключевые слова: безбарьерная среда, трудоустройство, категория инвалидность, занятость, молочно-продуктовый подкомплекс, социализация общества.

Понятие *accessibilis* с латыни – «доступность», быть доступным... Простота и несложность данного понятия на первый взгляд не может передать всю глубину проблематики понятия «доступности» связанное с условиями социализации населения с ограниченными возможностями в обществе.

Несомненно, стирание грани доступности в повседневной жизни такого населения связано со различными направлениями совершенствования:

- улучшение инфраструктуры социально значимых объектов – модификация строительных объектов, транспорта, учреждений здравоохранения, образования, торговых сетей;
- обеспечение образовательными, информационными, консультационными услугами данного контингента населения;
- формирование безбарьерной среды в социально-значимых учреждениях;
- изменение общественного восприятия людей с ограниченными возможностями и общение на принципах «равенства» со всем остальным обществом.

Развитие данного направления совершенствования социально-общественной жизни лиц с ограниченными способностями способствовало принятию ряда нормативно-правовых актов, Законов, а так же программ социальной реабилитации, согласно которых, в частности Закона «О социальной защите инвалидов», высокие требования предъявляются не только к органам государственной власти, государственным учреждениям, но и к любым организациям вне зависимости от формы собственности о необходимости обеспечить доступность и удобство для инвалида.

Однако, до настоящего времени одной из остро стоящих проблем для людей с ограниченными возможностями является возможность достойного трудоустройства с предпочтительно адекватным уровнем дохода, а также возможностью карьерного роста.

Несомненно, главенствующим моментом повышения уровня социализации и социально-бытовой адаптации людей с ограниченными возможностями является реализация государства конституционных прав граждан на получение важнейших социальных благ и услуг посредством предоставления социальных гарантий и системы социального обеспечения.

Однако, эффективность уровня социализации и социально-бытовой адаптации людей с ограниченными возможностями со стороны государственной направленности может достичь наиболее высокого эффекта посредством систематизации различных мероприятий со стороны организаций различных форм собственности не зависимо от отраслевой принадлежности и масштабы производственного процесса.

Основным нормативно-правовым актом в сфере занятости всех групп населения является Закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации», который дает четкое определение правовых, экономических и организационных основ государственной политики в области содействия занятости населения, в том числе гарантии государства в сфере реализации конституционных прав граждан РФ на труд и социальную защиту от безработицы.

Статья 1 Закона РФ «О занятости населения в Российской Федерации» устанавливает, что занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству РФ и приносящая им, заработок либо иной аналогичный доход.

Если проанализировать сегментацию рынка труда исходя из аспекта социально-демографических признаков, можно установить, что потенциальность составляющих его групп различаются градацией степени мобильности, уровня трудоспособности, активностью и прочими аналогичными характеристиками, а, следовательно, группы сегментирования будут однородно различаться:

1. Рынок труда молодежи, характеризуется наибольшей мобильностью, который представлен лицами, впервые вступающие на рынок труда или находящиеся на нем непродолжительное время, обладающие низкой конкурентоспособностью из-за отсутствия или недостаточной квалификации и необходимости адаптации к труду в силу отсутствия трудового стажа.

2. Рынок труда женщин, особенность которого состоит в меньшей мобильности и конкурентоспособности по сравнению с мужчинами в связи с выполнением репродуктивных функций.

3. Рынок труда граждан старшего возраста, который объединяет наемных работников пред пенсионного и пенсионного возраста, имеющие высокую квалификацию, но менее мобильны и конкурентоспособны по состоянию здоровья.

4. Рынок труда трудоспособных инвалидов – наиболее узкий и слабозащищенный сегмент рынка труда, в силу обстоятельств ограничения трудоспособности по причине имеющихся или возникших в процессе жизни проблем со здоровьем.

Трудоустройство человека с ограниченными возможностями является сложным процессом не только для самого работника, но и в большей степени для работодателя, в связи с необходимостью дополнительной модернизации рабочих мест, обеспечения оптимальности удобств нахождения на рабочем месте, удобства и возможности транспортировки работников до места непосредственного осуществления трудовой деятельности и др.

В настоящее время работодателям, использующим труд наемных работников с ограниченными возможностями, предоставляется ряд льгот

при расчете и уплате практически по всем налоговым и приравненным к ним платежам.

Однако, к таким категориям работодателей относятся только организации и предприятия, независимо от форм собственности, в которых доля инвалидов либо их законных представители составляют не менее 50%, либо уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных объединений инвалидов, либо среднесписочная численность инвалидов среди среднесписочных работников составляет не менее 50%, а их доля в фонде оплаты труда – не менее 25%.

Согласно установленного законодательством критерия, такой работодатель-налогоплательщик может иметь следующие льготы в части налогообложения и уплаты налогов и взносов:

- понижающие тарифы на страховые взносы как в Пенсионный фонд, так и социального и медицинского страхования;
- понижающие тарифы на страховые взносы по страхованию от несчастных случаев на производстве и профилактики профессиональных заболеваний в размере до 60%;
- снижение уплаты земельного налога в размере до 50%;
- снижение уплаты налог на имущество в размере до 50%;
- льгота по уплате налога на добавленную стоимость;
- льгота по налогу на прибыль предприятий и организаций при формировании расходов и затрат на социальную защиту людей с ограниченными возможностями.

Однако, если мы говорим о предприятиях промышленного производства, а именно о предприятиях молочного перерабатывающего подкомплекса, критерии определения таких работодателей, а именно «...иметь не менее 50% людей-инвалидов в своей среднесписочной численности персонала, при условии, что объем их заработной платы будет не меньше 25% от общего фонда...», практически не достижимы таким предприятиям, в силу трудоемкости и сложности производственных процессов.

Не смотря на кризисность состояния развития экономики страны, возникновение необходимости высвобождения трудовых ресурсов за счет сворачивания производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, анализ деятельности предприятий молочно-продуктового подкомплекса выявил положительные тенденции в привлечении в качестве трудового потенциала, определенных групп населения с ограниченными возможностями, которые характеризуются следующими компонентами:

- достаточно высокие психофизиологические возможности участия в общественно полезной деятельности;
- значительные возможности построения нормальных социальных контактов;
- высокий уровень способности к генерации новых идей, методов, образцов, представлений;
- рациональность поведения, нравственность и умение работать в коллективе;
- наличие знаний, навыков, профессионализма необходимых для выполнения определенных обязанностей и видов работ.

Более того, уровень социализации и адаптации трудового персонала с ограниченными возможностями повышает их статус, за счет участия в производственно-хозяйственной деятельности социально значимых видов продукции: молоко и аналогов его промышленной переработки, потребление ассортимента которого выявлено во всех слоях потребителей.

Таким образом, усиление уровня социализации и адаптации безбарьерной среды для категории граждан имеющих статус инвалида можно

осуществляться с увеличением количества адаптированных рабочих мест по следующим направлениям:

– государственная политика в области создания нормативов доли специальных рабочих мест в общем количестве работников в зависимости от специализации производства предприятия, особенно в состоянии кризисного развития экономики;

– политика грамотного механизма квотирования и определения доли рабочих мест у работодателей, для персонала с ограниченными возможностями;

– разработка механизма стимулирования найма путем возмещения части издержек на заработную плату за счет государственных средств;

– стимулирование налоговыми мерами предоставления работодателями рабочих мест, лицам с ограниченными возможностями;

– расширение перечня затрат в области налогообложения в части списания затрат на создание и оснащение необходимым оборудованием рабочих мест, на которые трудоустроены инвалиды, в зависимости от индивидуальных программ реабилитации при формировании затрат по налогу на прибыль.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru
2. Социальная работа и социальная сплоченность общества: Учебное пособие. – М.: Дашков и Ко, 2015.
3. Сулейманова Г.В. Правовое регулирование обеспечения занятости населения: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2013.

Васильев Алексей Сергеевич

канд. техн. наук, доцент

Скрытник Владимир Иванович

ведущий инженер

Кузнецов Алексей Владимирович

канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Петрозаводский государственный университет»
г. Петрозаводск, Республика Карелия

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ МАШИН ДЛЯ ЛЕСОСЕЧНЫХ РАБОТ

Аннотация: в данной статье показана необходимость переоценки подходов к выбору отечественных и зарубежных машин для лесосечных работ, а также необходимость повышения конкурентоспособности таких машин.

Ключевые слова: машины, лесосечные работы, сортиментная заготовка леса.

В наших работах [8; 10] и др. мы неоднократно отмечали технологические и технические достоинства зарубежных машин для лесосечных работ. Параллельно с этим мы неоднократно ставили вопрос о том, что для обоснования эффективных сквозных технологий лесопромышленных производств [6] необходимо повысить конкурентоспособности отечественных машин для этих целей [1–5; 7].

С этой целью нами разработан и запатентован целый ряд инновационных предложений, более детально рассмотренных в работах [1 – 5], и опираясь на рекомендации [9] проведены технико-экономические расчеты показателей работы в сопоставимых условиях различных комплексов машин для сортиментной заготовки в типичных для Карелии и Северо-Запада Европейской части России условиях (средний объем хлыста 0,25–0,3 м³, расстояние трелевки до 300 м).

Расчеты и анализ выполнены с использованием показателей работы нескольких лесозаготовительных предприятий Республики Карелия в 2009 году и нормативных данных при соотношении рубля к доллару и евро на это время.

В лесозаготовительных предприятиях Карелии и в целом Северо-Запада Европейской части России на сплошных рубках применялись харвестеры среднего класса фирм Ponsse, Gremo, Valmet, John Deere, Logman. В меньших объемах комплексы машин производства республики Беларусь, например, харвестеры МЛХ-364. Имеется опыт использования харвестеров Harvu Forestry X-10, которые произведены на Медвежьегорском ремонтно-механическом заводе в Карелии из комплектующих одной из финских фирм с авторскими доработками, что позволило снизить стоимость машин в сравнении с харвестерами того же класса и назначения зарубежного производства на 20–23%.

Анализ показал, что при механизированной заготовке сортиментов комплексами харвестер-форвардер из рассматриваемых вариантов наибольшая производительность (49,7 м³/смену) достигается комплексами зарубежных машин харвестер + форвардер при удельных эксплуатационных расходах 170,15 руб./м³. Однако велики приведенные затраты 429,84 и 254 руб./м³, соответственно, при односменной и двухсменной работе, и капитальные – 558,3 руб./м³, даже при двухсменной работе, что связано с высокой стоимостью комплекса машин.

При использовании на механизированной заготовке комплексов машин Белорусского производства, удельные эксплуатационные затраты ниже в 1,3 раза, а удельные капитальные в 1,7 раза, производительность на человека в день 40–41,5 м³.

Наименьший уровень удельных-эксплуатационных, капитальных и приведенных затрат, соответственно 137,1 323,5 и 185 руб./м³, при механизированной заготовке, при работе в две смены, имеет комплекс в составе ВТМ (ЛП-17А), ЛО-120 и МЛ-131 или ТБ-1М-16. При этом производительность на человек/день по рассматриваемому циклу работ более 28 м³ на человека в день.

Таким образом, комплексы машин для сортиментной заготовки, сформированные на базе техники, выпускаемой в 2008–2010 году, вполне конкурентоспособны с зарубежными комплексами.

Согласно приведенным расчетам, подтвержденным дальнейшей практикой лесозаготовок при использовании машин зарубежного производства в составе харвестеров и форвардеров экономический эффект в сравнении с традиционным методом заготовки леса в хлыстах и производством сортиментов обеспечивается, при курсе рубля к доллару или евро на уровне 2008–2010 года, лишь при годовой производительности в 42 тыс. м³ и выше, что достигается лишь при двухсменной работе вахтовым методом и отработке на каждую машину не менее 440 смен в году.

Анализ показал, что при сортиментной заготовке механизированным способом с использованием харвестеров и форвардеров (на базе колесных тракторов) зарубежного производства по комплексу работ валка деревьев, обрезка сучьев, раскряжевка, трелевка, сортировка и штабелевка

на погрузочной площадке, достигается наибольшая производительность на человек/день (до 50 м³). Однако, при этом высоки удельные эксплуатационные затраты, а удельные капитальные вложения, практически в два раза выше, чем в других вариантах. Несколько ниже эксплуатационные, капитальные и приведенные затраты при использовании на валке – раскряжке харвестерами на базе гусеничных экскаваторов, но производительность их ниже на 8–10%. Комплексы машин белорусского производства по производительности в рассматриваемом цикле работ в сопоставимых условиях ниже на 18–20%, но удельные эксплуатационные затраты ниже на 20–28% а капитальные удельные вложения ниже на 40–45%.

При механизированных заготовках с использованием бензопил и форвардеров отечественного, белорусского и зарубежного производства, выработка на человек/день отличается незначительно и находится в пределах 8,7–8,8 м³/человек/день, удельные эксплуатационные затраты изменяются от 152 до 184 руб./м³, капитальные затраты при использовании форвардеров зарубежных производств в 1,8–2 раза выше, чем при использовании форвардеров Белорусского производства.

При механизированной заготовке с использованием комплексов машин отечественного производства производительность по циклу работ, валка деревьев, обрезка сучьев, раскряжка, трелевка, штабелевка на погрузочной площадке, в рассматриваемом комплексе работ изменяется от 28 м³/смену до 40,7 м³. При этом при использовании на валке-пакетировании машин ЛП-19, трелевка тракторов с пачковым захватом, например, МЛ-30 или тракторов с манипулятором, а на обрезке сучьев ЛО-120, а также комплексами машин в составе ЛП-17А на валке-трелевке, ЛО-120 на обрезке сучьев-раскряжке, эксплуатационные затраты изменяются в диапазоне 135–137 руб./м³, удельные капитальные от 280 до 320 руб./м³. В остальных рассматриваемых комплексах машин, технико-экономические показатели находятся внутри этого диапазона.

Список литературы

1. Васильев А.С. К вопросу повышения гибкости сквозных технологий лесопромышленных производств [Текст] / А.С. Васильев, И.Р. Шегельман, А.А. Шадрин // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. – №12 (30). – С. 55–57.
2. Кузнецов А.В. Некоторые решения проблемы совершенствования процессов первичного транспорта леса [Текст] // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. – №12 (30). – С. 58–60.
3. Кузнецов А.В. Теория и практика заготовительно-транспортных операций [Текст] / А.В. Кузнецов. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2013. – 56 с.
4. Скрыпник В.И. К выбору направлений совершенствования машин для лесосечных работ и лесовозных автопоездов [Текст] / В.И. Скрыпник, А.В. Кузнецов, А.В. Васильев // Образование и наука в современных условиях: Материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (26.02.2016 г.). – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – №1 (6).
5. Скрыпник В.И. Пути повышения конкурентоспособности отечественной техники для лесозаготовок [Текст] / В.И. Скрыпник, А.В. Кузнецов, А.В. Васильев // Образование и наука в современных условиях: Материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (26.02.2016 г.). – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – №1 (6).
6. Шегельман И.Р. Формирование сквозных технологий лесопромышленных производств: научные и практические аспекты [Текст] / И.Р. Шегельман // Глобальный научный потенциал. – 2013. – №8. – С. 119–122.
7. Шегельман И.Р. Ресурсосберегающие технологии на лесозаготовках: терминология и направления проблемно-ориентированных исследований [Текст] / И.Р. Шегельман, О.Н. Галактионов, П.О. Шукин // Глобальный научный потенциал. – 2012. – №10. – С. 89–93.
8. Шегельман И.Р. Инновационные технологии лесосечных работ [Текст] / И.Р. Шегельман [и др.]. – Петрозаводск: Verso, 2016. – 134 с.

9. Шегельман И.Р. Комплексный анализ производственно-хозяйственной деятельности лесозаготовительных предприятий [Текст] / И.Р. Шегельман, М.Н. Рудаков, П.Е. Мошевикин. – СПб., 2006.

10. Шегельман И.Р. Машины и технология заготовки сортиментов на лесосеке [Текст] / И.Р. Шегельман, В.И. Скрыпник, О.Н. Галактионов; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования Петрозаводский гос. ун-т. – Петрозаводск, 2011.

Васильев Алексей Сергеевич

канд. техн. наук, доцент

Скрыпник Владимир Иванович

ведущий инженер

Кузнецов Алексей Владимирович

канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Петрозаводский государственный университет»
г. Петрозаводск, Республика Карелия

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИИ МАШИН ДЛЯ СОРТИМЕНТНОЙ ЗАГОТОВКИ ЛЕСА

***Аннотация:** в статье представлены особенности зарубежных и отечественных машин для сортиментной заготовки леса. Авторами дана их оценка, показаны перспективы совершенствования отечественных машин.*

***Ключевые слова:** лесосечные работы, машины, сортиментная заготовка леса.*

Технологические и технические достоинства зарубежных машин для лесосечных работ несомненны [8; 10]. Опираясь на зарубежный опыт для обоснования эффективных сквозных технологий лесопромышленных производств [6] необходимо повысить конкурентоспособности отечественных машин для этих целей [1–5; 7].

С использованием рекомендаций [9] ниже приведены технические и технологические особенности зарубежных и отечественных машин для сортиментной заготовки леса. Дана их оценка, показаны перспективы совершенствования отечественных машин.

Опыт выпуска машин для сортиментной заготовки на базе колесных машин отечественного производства с комплектующими зарубежного производства, имеется в республике Беларусь. К комплектующим зарубежного производства относятся: бортовой компьютер, харвестерная го-ловка системы управления.

Белорусским тракторным заводом был освоен выпуск харвестеров и форвардеров; ранее серийно выпускались харвестеры МЛХ-364 и форвардеры МЛ-131 и МЛПТ-364; в настоящее время выпуск этих машин прекращен. Фирмой Амкордор освоен [13], и в настоящее время продолжается выпуск подобных машин, в частности, харвестеров Амкордор 2531 предназначенных для проведения рубок ухода, Амкордор 2541 предназначенных в основном для работы в мелкотоварных насаждениях и проходных рубок, харвестер Амкордор 2551 для проведения сплошных рубок.

Легкие форвардеры Амкодор 2621 и Амкодор 2641 для сбора, погрузки и транспортировки сортиментов, их сортировки и штабелевки на рубках ухода и выборочных санитарных рубках; а также Амкодор 2661 и Амкодор 2662, Амкодор 2682–01, предназначенных для выполнения тех же работ на сплошных рубках, отличающиеся в основном, по грузоподъемности.

В нашей стране имеется ограниченный опыт разработки и выпуска машин для сортиментной заготовки. Выпускался харвестер на базе ВПМ ЛП-19, оснащенный харвестерной головкой и другими комплектующими зарубежного производства. ООО «ОТЗ» выпускалась погрузочно-раскряжевая машина (форвардер) на базе гусеничных тракторов с колесным полуприцепом.

ООО «ОТЗ» в единичном экземпляре выпущен и эксплуатировался харвестер на базе ТЛК-01, этим же предприятием разработаны и форвардеры ТЛК-6–01 и ШЛК-6–01, предназначенные для работы, соответственно, первый в районах Сибири, второй в Северо-Западном регионе Европейской части России.

ОАО «Красноярсклесмаш» разработаны конструкции харвестеров КС-440 и форвардеров КС-146–421. Базовые машины отечественные комплектующие зарубежного производства. Этот комплекс машин предназначен для работы в крупномерных насаждениях, машины относятся к тяжелому классу.

Предварительные расчеты показывают, что при заготовке леса комплексами харвестер-форвардер на базе отечественных машин с зарубежным техническим оборудованием, этот технологический процесс вполне конкурентоспособен в сравнении с традиционной заготовкой хлыстов и выработкой сортиментов на нижнем складе.

В ПетрГУ обоснована компоновочная схема конструкции и технология работы валочно-трелевочной процессорной машины (ВТПМ).

ВТПМ состоит из базовой машины, платформы и манипулятора и отличается тем, что на платформе установлен зажимной коник с гидроприводом, а на манипуляторе – харвестерная головка, предназначенная для использования в качестве захватно-срезающего и процессорного устройства.

На конструкцию машины и способ ее работы получены патенты.

Анализ показал, что производительность на человек/день валочно-трелевочно-процессорной машины при работе на лесосеке и валке, трелевке и раскряжке деревьев на погрузочной площадке при заготовке сортиментов, выше, чем комплекса машин харвестер-форвардер. *При использовании на заготовке сортиментов ВТПМ облегчается заготовка топливной щепы на лесосеке, так как для транспортировки отходов лесозаготовок на погрузочную площадку нет необходимости использовать специальную транспортную машину; они образуются на погрузочной площадке и находятся в концентрированном виде после трелевки деревьев и раскряжки их на ВТПМ. Кроме того, повышается производительность рубительных машин, так как кардинально снижаются затраты машинного времени на переезды и загрузку древесных отходов.* В предприятиях, где имеется дефицит дорожно-строительных материалов для укрепления в летнее время проезжей части временных дорог, древесные отходы (ветки, сучья, вершинки деревьев) могут успешно использоваться для этих целей. Однако, на доставку древесных отходов и укладку их покрытия при современной технологии лесозаготовки требуются большие затраты времени специальных машин – форвардеров, харвардеров или погрузочно-транспортных машин. *Наиболее рационально для создания покрытия усов*

из древесных отходов на участках с низкой несущей способностью грунтов использовать ВТПМ.

Затраты на устройство покрытия уса из древесных отходов с применением ВТПМ могут быть в 2–2,5 раза ниже в сравнении с общепринятой технологией проведения этих работ.

Следует отметить, что применение харвардеров на валке, раскряжевке, трелевке и штабелевке наиболее эффективно при освоении лесосек с небольшим запасом леса, так как при этом уменьшаются затраты времени на перебазирование машин с одной лесосеки на другую, а также в лесозаготовительных предприятиях, имеющих небольшой объем заготовки, когда применение комплекса машин харвестер-форвардер неэффективно, ввиду неполной загрузки.

Использование харвардера на базе трактора «Онежец-350» с гусеничным двигателем, кроме того, целесообразно на участках с низкой несущей способностью грунтов.

Список литературы

1. Васильев А.С. К вопросу повышения гибкости сквозных технологий лесопромышленных производств [Текст] / А.С. Васильев, И.Р. Шегельман, А.А. Шадрин // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. – №12 (30). – С. 55–57.
2. Кузнецов А.В. Некоторые решения проблемы совершенствования процессов первичного транспорта леса [Текст] // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. – №12 (30). – С. 58–60.
3. Кузнецов А.В. Теория и практика заготовительно-транспортных операций [Текст] / А.В. Кузнецов. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2013. – 56 с.
4. Скрыпник В.И. К выбору направлений совершенствования машин для лесосечных работ и лесовозных автопоездов [Текст] / В.И. Скрыпник, А.В. Кузнецов, А.В. Васильев // Образование и наука в современных условиях: Материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (26.02.2016 г.). – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – №1 (6).
5. Скрыпник В.И. Пути повышения конкурентоспособности отечественной техники для лесозаготовок [Текст] / В.И. Скрыпник, А.В. Кузнецов, А.В. Васильев // Образование и наука в современных условиях: Материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (26.02.2016 г.). – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – №1 (6).
6. Шегельман И.Р. Формирование сквозных технологий лесопромышленных производств: научные и практические аспекты [Текст] / И.Р. Шегельман // Глобальный научный потенциал. – 2013. – №8. – С. 119–122.
7. Шегельман И.Р. Ресурсосберегающие технологии на лесозаготовках. терминология и направления проблемно-ориентированных исследований [Текст] / И.Р. Шегельман, О.Н. Галактионов, П.О. Щукин // Глобальный научный потенциал. – 2012. – №10. – С. 89–93.
8. Шегельман И.Р. Инновационные технологии лесосечных работ [Текст] / И.Р. Шегельман [и др.]. – Петрозаводск: Verso, 2016. – 134 с.
9. Шегельман И.Р. Комплексный анализ производственно-хозяйственной деятельности лесозаготовительных предприятий [Текст] / И.Р. Шегельман, М.Н. Рудаков, П.Е. Мошевкин. – СПб., 2006.
10. Шегельман И.Р. Машины и технология заготовки сортиментов на лесосеке [Текст] / И.Р. Шегельман, В.И. Скрыпник, О.Н. Галактионов; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования Петрозаводский гос. ун-т. – Петрозаводск, 2011.

Васильев Алексей Сергеевич

канд. техн. наук, доцент

Скрыпник Владимир Иванович

ведущий инженер

Кузнецов Алексей Владимирович

канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Петрозаводский государственный университет»
г. Петрозаводск, Республика Карелия

ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ЛЕСОВОЗНЫХ АВТОПОЕЗДОВ ДЛЯ ВЫВОЗКИ ЛЕСА В СОРТИМЕНТАХ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены возможности и перспективы импортозамещения конструкций лесовозных автопоездов, запатентованы новые объекты интеллектуальной собственности и программное обеспечение для этих целей.*

***Ключевые слова:** вывозка леса, импортозамещение, лесовозные автопоезда.*

Затраты на транспорт леса подразделяются на затраты непосредственно на вывозку леса и затраты на строительство и эксплуатацию лесовозных дорог. Затраты на транспорт леса достигают 40–45% от суммарных затрат на заготовку леса [1; 2]. В рамках работ [9] рассмотрены возможности и перспективы импортозамещения конструкций лесовозных автопоездов.

На вывозке леса используются лесовозные поезда отечественного, белорусского производства и стран ЕС. Если в начальный период перехода к вывозке леса в сортиментах, использование зарубежных автопоездов было обосновано, ввиду отсутствия конкурентоспособных по эксплуатационным показателям отечественных автопоездов – сортиментовозов, то к настоящему времени ситуация в корне изменилась. Заводами России и Белоруссии выпускаются множество типов лесовозных автопоездов, предназначенных для различных условий эксплуатации. По мощности двигателя, грузоподъемности грузоподъемности и динамическим качествам лесовозные автопоезда российского и белорусского производства практически не уступают зарубежным.

Протяженность магистральных лесовозных дорог по отношению к обоснованным нормативам снизилась в разы, а протяженность временных дорог соответственно увеличилась. В результате снижается производительность автопоездов, увеличиваются затраты на вывозку леса и потребность в автопоездах.

Это обуславливает необходимость выбора эффективных лесовозных автопоездов-сортиментовозов для конкретных условий эксплуатации: типа покрытия, особенностей плана и профиля дорог, протяженности дорог различных категорий – усы, ветки и магистрали лесовозных дорог, дорог общего пользования.

Остро эта задача встает при обосновании замены в условиях конкретного предприятия эксплуатирующихся типов автопоездов на перспективные модели с учетом возможности и эффективности импортзамещения. При планировании замены находящихся в эксплуатации автопоездов на

перспективные, получить объективные данные по их технико-экономическим показателям можно лишь с использованием данных, полученных в результате моделирования их движения.

Нами разработан алгоритм и программа расчета показателей неустановившегося движения лесовозных автопоездов [1; 2; 5; 10], обеспечивающая на основе моделирования движения лесовозных автопоездов во всех режимах движения определять с учетом дорожных ограничений скорость, время расход топлива, режимы движения, использование передач КПП и др.

С использованием указанной программы ранее был проведен анализ применения лесовозных автопоездов сортиментовозов Российского, Белорусского производства и различных зарубежных фирм для условий различных лесозаготовительных предприятий. На вывозке леса до настоящего времени широко используются лесовозные поезда как отечественного и Белорусского производства, так и производства стран ЕС. Если в начальный период перехода к вывозке леса в сортиментах, использование зарубежных автопоездов было обосновано, ввиду отсутствия конкурентоспособных по эксплуатационным показателям отечественных автопоездов – сортиментовозов, то к настоящему времени ситуация в корне изменилась. Заводами России и Белоруссии выпускаются множество конкурентоспособных импортзамещающих типов лесовозных автопоездов, предназначенных для различных условий эксплуатации.

Ввиду того, что в настоящее время автомобильными заводами России и Белоруссии постоянно и интенсивно обновляется номенклатура лесовозных автопоездов, обоснование выбора перспективного лесовозного автопоезда для конкретных условий эксплуатации с учетом финансовых возможностей предприятия и эксплуатационных показателей лесовозных поездов, является важной и актуальной задачей. Актуальность решения этой задачи усугубляется тем, что одновременно обосновывается необходимость эффективности импортозамещения. Обоснованные программы моделирования движения дают возможность достоверно решать эти задачи. Полагаем, что при этом могут найти использование и новые объекты интеллектуальной собственности [3; 4; 6–8].

Список литературы

1. Вывозка леса автопоездами. техника, технология, организация: Учебное пособие для студентов специальностей 260100 «Лесоинженерное дело», 170400 «Машины и оборудование лесного комплекса» [Текст]. – СПб., 2008.
2. Кузнецов А.В. Теория и практика заготовительно-транспортных операций [Текст] / А.В. Кузнецов. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2013. – 56 с.
3. Шегельман И.Р. Минимизация затрат при строительстве усов с покрытием из древесных отходов [Текст] / И.Р. Шегельман, В.И. Скрыпник, А.В. Кузнецов // Перспективы науки. – 2012. – №1 (28). – С. 103–106.
4. Шегельман И.Р. Модернизация конструкции лесовозного автопоезда с целью повышения его проходимости [Текст] / И.Р. Шегельман, В.И. Скрыпник, А.С. Васильев // Глобальный научный потенциал. – 2012. – №10. – С. 73–75.
5. Шегельман И.Р. Моделирование движения лесовозных автопоездов на ПЭВМ [Текст] / И.Р. Шегельман [и др.]; Петрозавод. гос. ун-т. – Петрозаводск, 2003.
6. Шегельман И.Р. Новая конструкция трансмиссии автопоезда высокой проходимости / И.Р. Шегельман, В.И. Скрыпник, А.С. Васильев // Тракторы и сельхозмашины. – 2013. – №2. – С. 8–9.
7. Шегельман И.Р. Обоснование технических решений по созданию высокопроходимого лесовозного автопоезда [Текст] / И.Р. Шегельман, В.И. Скрыпник, А.С. Васильев / Транспортное дело России. – 2011. – №7. – С. 64–66.

8. Васильев А.С. Техничко-экономическая оценка эффективности модернизированного лесовозного автопоезда [Текст] / А.С. Васильев, И.Р. Шегельман, В.И. Скрыпник // Наука и бизнес: пути развития. – 2012. – №9 (15). – С. 071–073.

9. Шегельман И.Р. Формирование сквозных технологий лесопромышленных производств: научные и практические аспекты [Текст] // Глобальный научный потенциал. – 2013. – №8. – С. 119–122.

10. Шегельман И.Р. Экспериментально-расчётные исследования движения лесовозных автопоездов / И.Р. Шегельман [и др.] // Известия высших учебных заведений. Лесной журнал. – 2008. – №4. – С. 39.

Кудрявцева Анастасия Витальевна

студентка

Иванова Елена Никитична

доцент

Институт философии

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет»

г. Санкт-Петербург

ЭЛЕМЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО КОНФЛИКТА

***Аннотация:** конфликты в организации нередко порождаются на почве внутренней неудовлетворенностью сотрудников. Её причины могут быть связаны с организацией рабочего процесса, отношениями с начальством, коммуникациями внутри коллектива, личными амбициями и внутренними психологическими особенностями. В данной статье авторами рассматривается несколько базисных причин неудовлетворённости работников своим положением и, как следствие, повышение конфликтности профессиональной среды.*

***Ключевые слова:** организация, конфликт, профессиональные отношения, менеджмент, управление, разрешение конфликтов, урегулирование конфликтов, внутренняя среда коллектива.*

Организационный конфликт – это конфликт, возникающий между двумя и более участниками профессиональных отношений в пределах деловой или производственной среды.

Особенности организационного конфликта состоят в том, что он имеет различные плоскости проявления: горизонтальную и вертикальную.

Конфликты горизонтальной плоскости включают в себя отношения между участниками непосредственно самого трудового коллектива. Это люди примерно одного ранга, работающие на должностях, относительно равных по статусу. Конфликты между ними характеризуются высокой степенью эмоциональной напряженности, которую не сдерживают отношения начальник-подчиненный.

Конфликты вертикальной плоскости, с одной стороны, выглядят проще. Это конфликты между руководством и подчиненными. В зависимости от стиля управления руководством, способа организации работы всего предприятия, подобные конфликты могут разрешаться как в директивном, так и в личном порядке.

Директивный метода разрешения конфликтов в организации подразумевает применение административных методов для его урегулирования.

Они могут быть как позитивными, так и негативными. К негативным относятся такие санкции как штрафы, выговоры, лишение премии, понижение в должности и т. д. К позитивным – публичная похвала, премия, повышение, делегирование новых полномочий и т. д.

Независимо от стиля руководства, в трудовом коллективе есть несколько факторов, способных стать зачатками конфликта в будущем. Ниже мы рассмотрим некоторые из них.

Первый фактор – выполнение работником однообразных заданий, и, как следствие, отсутствие мотивации к самосовершенствованию. Это накапливает агрессию внутри члена коллектива, уставшего от рутинных заданий, похожих друг на друга.

Второй фактор – отсутствие у рядовых членов коллектива возможности влиять на организационные процессы внутри фирмы. В этом случае работники убеждаются, что их мнение никому неинтересно и с ними не считаются как с профессионалами. Они словно не являются частью фирмы.

Третий фактор – отсутствие поощрений и наград.

Четвертый фактор – работа в замкнутом многолюдном пространстве без возможности уединения. Офен-спейс пространства негативно влияют на коммуникативную среду коллектива. Работники чрезмерно устают друг от друга, становятся более раздражительными и менее восприимчивыми к рациональным сторонам рабочего процесса.

Пятый фактор – отсутствие неформальной сплоченности коллектива. Эмоциональная связь между сотрудниками повышает уровень эмпатии в коллективе, делает его более сплоченным.

Каким же образом можно предупреждать развитие подобных факторов в прямой конфликт?

Во-первых, необходимо убедиться, что офисное пространство правильно организовано. У людей должна быть возможность взять небольшой перерыв и уединиться, без постороннего вмешательства.

Во-вторых, у работников должен быть выбор в порядке и характере выполнения обязанностей.

В-третьих, необходимо приобщать работников к организации всего рабочего процесса. На местах часто видно то, что недоступно руководству. Кроме того, это оставляет в работниках ощущение причастности к большому общему делу.

В-четвертых, нужно создавать условия для потенциального неформального объединения. Это не должно быть принудительным. У коллектива должно сохраняться самовольное желание провести время друг с другом в неформальной обстановке.

Вывод: в контексте руководства большой организацией не стоит забывать об эмоциональной составляющей. Коллектив, прежде всего, состоит из людей, со своими проблемами и эмоциональными особенностями. Грамотный руководитель постарается учесть их, чтобы использовать качества каждого работника наилучшим образом.

Список литературы

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ. – М., 2001. – 272 с.

Лементя Ольга Юрьевна

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО «Забайкальский государственный университет»

г. Чита, Забайкальский край

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ТРАВМАТИЗМ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ГОРНОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация:** в данной статье рассматривается вопрос влияния производственного травматизма на деятельность предприятия. В работе выявлены основные причины производственного травматизма. Автором предложена формула расчета совокупного эффекта от реализации мероприятий, направленных на снижение производственного травматизма.*

***Ключевые слова:** производственный травматизм, компетентность, персонал, затраты, эффект.*

Сегодня свыше 30% ежегодно умирающих россиян – это граждане в трудоспособном возрасте. Смертность трудоспособного населения превышает аналогичный показатель по Евросоюзу в 4,5 раза и в 2,5 раза – средний показатель смертности по России [1].

Учитывая тот факт, что Забайкальский край является одним из перспективных горнодобывающих регионов Российской Федерации, актуальность выбранной тематики очевидна. Предложенный механизм расчета экономического эффекта от реализации мероприятий по снижению производственного травматизма позволит минимизировать потери от данного рискованного события на действующих и планируемых к вводу предприятий горнодобывающего сектора.

По данным 99-ой сессии Международной Конференции Труда (Женева, 2010 г.) ежегодно на производстве в результате несчастных случаев и в связи с приобретенными профессиональными заболеваниями погибает 2,3 миллиона работников, регистрируется около 340 млн несчастных случаев и 160 млн жертв профессиональных заболеваний [3].

На сегодняшний день приблизительно 200 тысяч человек умирает из-за последствий негативного воздействия опасных производств. Неблагоприятные условия труда, а также несоответствия уровня квалификации выполняемым работам, являются причиной высокого уровня производственного травматизма и профессиональных заболеваний. К наиболее травмоопасным производствам можно отнести горнодобывающий сектор экономики. Здесь же регистрируется наибольшее количество профессиональных заболеваний. Многие работники горной промышленности получают инвалидность по причинам трудового увечья и профзаболеваний.

Кроме того, на предприятиях снижается эффективность вследствие дополнительных финансовых затрат, связанных с возмещением бюджету государства социального страхования на выплату пособий по временной нетрудоспособности, выплата сумм по инвалидности. Если же вина предприятия доказана, то оно несет дополнительные затраты, связанные с потерей кормильца. Помимо перечисленных явных затрат предприятия, возникают и дополнительные затраты, связанные с подготовкой кадров взамен выбывшего персонала.

Проведя анализ причин производственного травматизма, было выявлено, что технико-технологические факторы не являются критериальным показателем, влияющим на уровень производственного травматизма.

Причинами опасных действий персонала чаще всего являются несоответствие выполняемым функциям профессиональной квалификации и квалификации в области обеспечения безопасности, а также неэффективность использования полномочий – то есть недостаточная компетентность [4].

Таким образом, можно говорить о том, что квалификация персонала является одним из основных факторов, влияющих на уровень производственного травматизма. И, следовательно, предприятию необходимо не экономить на профессиональном обучении и повышении квалификации персонала, а развивать систему обучения кадров и тем самым минимизировать данный вид производственного риска.

Эти данные подтверждаются результатами оценки функционирования отечественных горнодобывающих предприятий. Факторы, формирующие уровень травматизма на производстве, были проанализированы по причинам возникновения травм на рудниках Приаргунского производственного горно-химического объединения (рисунок 1).

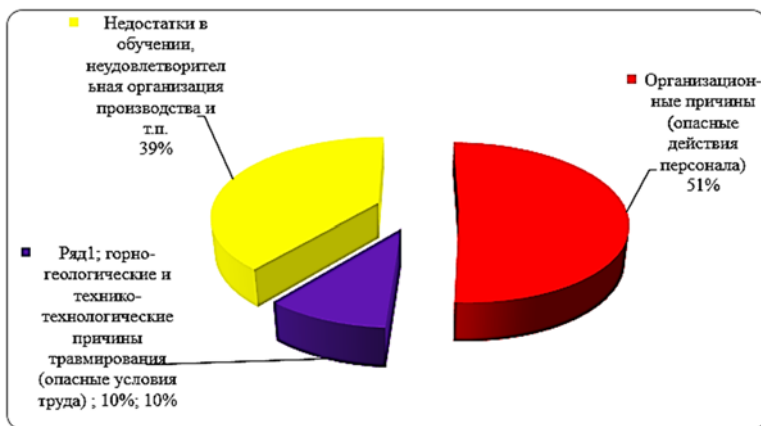


Рис. 1. Удельный вес причин возникновения производственных травм

Таким образом, существующий уровень травматизма обусловлен несколькими факторами, основным из которых является компетентность персонала – реализует более 90% всех травм на горнодобывающих предприятиях.

Этим данным не противоречат заключения комиссий по расследованию причин несчастных случаев на различных промышленных объектах. В ходе анализа их результатов установлено, что большинство несчастных случаев происходит без прямого воздействия природных, технических и технологических опасных факторов, а только по причине личной неосторожности персонала и применения опасных приемов труда. Так, анализ причин происхождения несчастных случаев с тяжелым и смертельным исходом на предприятиях, подконтрольных Управлению Ростехнадзора показал, что основной причиной является неудовлетворительная организация работ (рисунок 2).

На рисунке 2 показан анализ причин возникновения тяжелых несчастных случаев, происшедших на рудниках Забайкальского края за период 2003–2013 гг.

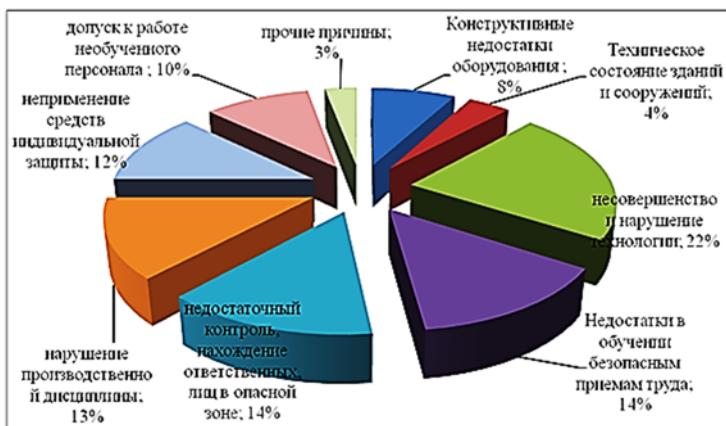


Рис. 2. Анализ причин возникновения тяжелых несчастных случаев, происшедших на рудниках Забайкальского края

На рисунок 3 показан анализ причин смертельных несчастных случаев на рудниках Забайкальского края за период 2003–2013 гг.

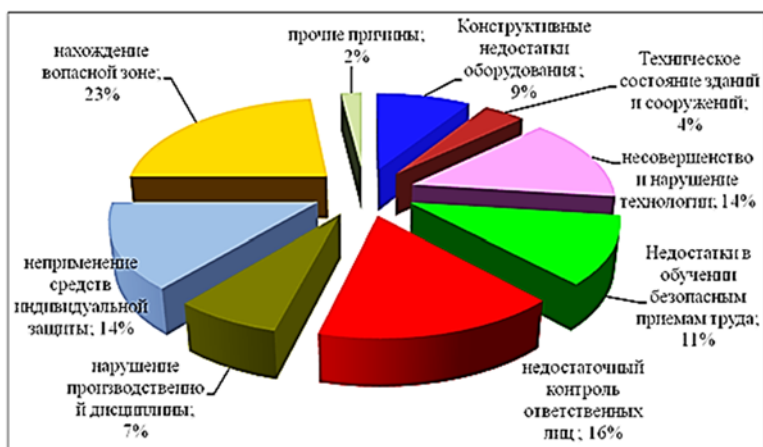


Рис. 3. Анализ причин смертельных несчастных случаев на рудниках Забайкальского края

Такая структура причин травматизма обусловлена несоответствием квалификации персонала задачам обеспечения безопасности производства. Рассмотрение организационных причин травматизма показывает, что практически все они (около 95%) обусловлены данным фактором. Например, нарушения требований безопасности производства работниками горнодобывающих предприятий свидетельствует о недостаточной квалификации как инженерно-технических работников (в части управления) и организации производственных процессов, так и рабочих, квалификация которых не позволяет выполнять собственные функции с достаточной степенью ответственности. То есть речь идет о недостаточной

$$\text{Дзб} = \text{Бл} * \text{Пв} * (\text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_0) + \text{Зз} * \text{Б} * \text{Д}, \quad (4)$$

где Бл – количество людей, получающих пособие по временной нетрудоспособности и постоянной утратой работоспособности в связи с производственной травмой, Пв – средний размер пособия по временной нетрудоспособности, приходящийся на один день болезни, Зз – средние затраты в сфере здравоохранения, приходящиеся на один день лечения, Б – количество больных, лечившихся от заболеваний вследствие производственной травмы, Д – среднее количество дней болезни одного больного.

Легитимность каждого из видов выше указанных затрат определяется соответствующими нормативно-правовыми актами [2].

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 09.10.2007 №1351 (ред. от 01.07.2014) «Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года» // Собрание законодательства РФ, 15.10.2007. – №42. – ст. 5009.
2. Приказ Минздравсоцразвития России от 01.03.2012 №181н (ред. от 16.06.2014) «Об утверждении Типового перечня ежегодно реализуемых работодателем мероприятий по улучшению условий и охраны труда и снижению уровней профессиональных рисков» (Зарегистрировано в Минюсте России 19.03.2012 №23513) // Российская газета. – №67. – 28.03.2012
3. Доклад «О состоянии охраны труда в государствах – участниках Содружества Независимых Государств» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vkp.ru/upload/global>
4. Гендлер С.Г. Методические основы расчета экономического ущерба от травматизма и профзаболеваний в современных условиях / С.Г. Гендлер, Д.А. Господариков // Безопасность жизнедеятельности. – 2001. – №5. – С. 21–24.
5. Неволina Е.М. Формирование компетенций персонала для снижения уровня травматизма / Е.М. Неволina // Ваша безопасность. – 2002. – №8 (4). – С. 24–27.

Личман Юлия Петровна

старший преподаватель

Филиал ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный университет» в г. Азове
г. Азов, Ростовская область

ОБ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЯХ ПРОИЗВОДСТВА ФУРАЖНОГО ЗЕРНА

Аннотация: одним из главных условий формирования конкурентоспособного сельского хозяйства Российской Федерации является создание условий для расширенного воспроизводства в отрасли животноводства. При этом наука и практика показывают, что функционирование отрасли животноводства невозможно без надлежащего ее обеспечения современной кормовой базой, важнейшим элементом которой является фуражное зерно. В статье рассмотрены основные показатели и задачи производства фуражного зерна в России.

Ключевые слова: животноводство, кормопроизводство, фуражное зерно, анализ, показатели производства, эффективность, конкурентоспособность.

Основу продовольственной безопасности Российской Федерации составляет стабильное отечественное производство сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Мировая практика показывает, что по мере

повышения благосостояния населения, его потребности в продуктах питания животного происхождения (мясо и мясопродукты, молоко и молокопродукты, яйца) повышаются. Исходя из этого, Россия вынуждена решать не только проблемы обеспеченности и эффективного использования продовольственного, но и фуражного зерна.

Рост потребления продукции животного происхождения, определенный Доктриной продовольственной безопасности страны, потребует выделения на кормовые цели, как минимум 10–12 млн т зерна, при этом необходимо учитывать рост объемов комбикормов, который прогнозируется на уровне 20 и более млн т [5; 6; 7; 10].

В перспективе потребность в фуражном зерне по разным оценкам варьируется от 45–46 млн т до 50 млн т, а в отдаленной перспективе до 66–67 млн т [11].

В странах с развитым сельскохозяйственным производством производство и использование фуражного зерна соответствует потребностям отрасли животноводства. Практически все фуражное зерно используют на корм скоту в составе комбикормов при их низкой зерновой наполненности. Это позволяет решать проблему его перерасхода, так как фуражное зерно в переработанном виде в составе комбикормов повышает эффективность скармливания животных на 20–30% за счет роста коэффициента переваримости корма [2].

Основой решения эффективного использования фуражного зерна является обеспечение его переработки в полноценные комбикорма. Научные исследования и расчеты показывают, что полное обеспечение животноводства России полноценными сбалансированными комбикормами равноценно ежегодной экономии 10–12 млн т фуражного зерна, т. е. того объема, который и необходим для реализации целей Доктрины продовольственной безопасности страны [11].

Обеспечение экономии ресурсов кормового зерна является важным фактором снижения себестоимости комбикормов и, как результат, в целом конкурентоспособности продукции животноводства. Эти факторы являются главными составляющими эффективной работы и сельскохозяйственных товаропроизводителей, и комбикормовых предприятий [3].

Качественные комбикорма характеризуются максимальным уменьшением в их составе фуражного зерна без ухудшения их качества. Однако в Российской Федерации уровень зернового сырья в составе комбикормов составляет в среднем от 70,0–75,0%, в то время как в странах Европы не более 45%, США – 50–60% [9]. Данная ситуация обуславливается тем, что недостающее количество белкового сырья в комбикормах РФ компенсируется фуражным зерном, что снижает их качество и значительно увеличивает их стоимость.

В зарубежных странах с развитым животноводством сокращение зерновой части в комбикормах происходит за счет увеличения доли высокобелкового сырья, энергетических кормовых средств, использования вторичных продуктов, получаемых в спиртовой, пивоваренной, крахмалопаточной, молочной и других отраслях перерабатывающей промышленности. Такие ценные энергетические продукты, как жир и меласса, в отечественных комбикормах используются в незначительном количестве – всего 0,1%, жом – 0,4%; в зарубежных странах их доля составляет 6,0–10,5% [4].



Рис. 1. Проблемы и задачи зернофуражного производства в системе кормопроизводства

Комплексный подход к анализу проблем зернофуражного производства, позволяет отразить тактические и стратегические проблемы его развития (рис. 1), территориального размещения, создания цивилизованных условий для функционирования рынка фуражного зерна и производственной системы его переработки и использования, совершенствования материально-технического и информационного обеспечения [1].

Целевые установки поиска решения проблем зернофуражного производства должны опираться на критерии оптимизации его производства, к которым можно отнести: максимизация производства кормового зерна, удовлетворяющего требованиям рынка на единицу использованных ресурсов, устойчивость продуктивности зернофуражных культур по годам; энергетическая и протеиновая питательность зерна; экономическая эффективность производства зерна (с учетом механизма ценообразования); решение вопросов биологизации и экологизации интенсификационных процессов; уровень продуктивности и отзывчивости культур на ресурсное обеспечение и другие.

Характеризуя состояние производства зернофуража в Российской Федерации А.С. Шпаков отмечает, что исторический опыт зернового хозяйства России позволяет решать проблемы производства необходимого в стране количества и видового состава зерна [12].

Обзор основных показателей производства зерна в России, приведенных в таблице 1, свидетельствует о сокращении посевных площадей и росте урожайности зерновой группы сельскохозяйственных культур. На протяжении последних более 10 лет сбор зерна в России увеличивается со средним темпом 7% в год, но, как видно из таблицы, несмотря на положительную тенденцию все еще не соответствует потенциальным возможностям страны, несмотря на то, что в 2015 году был получен валовой сбор зерна 110 млн т.

Таблица 1
Основные показатели производства зерна в Российской Федерации

Период (годы)	Посевная площадь, млн га	Урожайность, т/га	Валовой сбор, млн т	Душевое производство зерна, кг
1976–1980	76,7	1,38	103,0	770
1981–1985	70,9	1,30	92,0	650
1986–1990	65,6	1,59	104,3	713
1991–1995	59,3	1,48	88,0	593
1996–2000	50,0	1,30	65,2	443
2001–2005	44,9	1,76	79,0	547
2006–2010	45,0	1,90	85,2	598
2011–2014	45,5	2,28	89,5	630
2015	46,6	2,36	110,0	752

Источник: составлено автором по данным Российского статистического ежегодника.

В структуре зернового производства наибольший удельный вес занимает продовольственная группа зерновых культур, которая в среднем имеет более высокую урожайность и размер посевных площадей (таблица 2).

Таблица 2
Основные показатели производства продовольственного и фуражного зерна в Российской Федерации

Показатели	Период (годы)					
	1986–1990	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2006–2010	2011–2014
Посевная площадь, млн га						
Все зерновые	65,6	59,3	50,0	44,9	45,0	45,5
Продовольственная группа	35,2	32,6	31,4	29,0	29,9	28,8
Фуражная группа	30,4	26,7	18,6	15,9	15,1	16,7
Удельный вес фуражной группы, %	46,3	45,0	37,2	35,4	33,6	36,7
Урожайность, т/га						
Все зерновые	1,59	1,48	1,30	1,76	1,90	2,28
Продовольственная группа	2,05	1,82	1,60	1,88	1,93	2,90
Фуражная группа	1,51	1,50	1,48	1,87	1,81	2,49
Валовой сбор, млн т						
Все зерновые	104,3	88,0	65,2	79,0	85,2	89,5
Продовольственная группа	59,9	49,3	41,6	51,5	57,8	46,5
Фуражная группа	44,4	38,7	23,6	27,5	27,4	43,0
Удельный вес фуражной группы, %	42,6	44,0	36,2	34,8	32,2	48,8

Источник: составлено автором по данным Росстата.

В динамике до 2013 года посевные площади и валовые сборы фуражной группы зерновых культур снижаются, а урожайность имеет незначительную тенденцию к росту. С 2013 года рост посевных площадей фуражных культур (растет посевная площадь ячменя и кукурузы на зерно) при соответствующей динамике урожайности обусловил рост валовых сборов этой группы зерновых культур.

Таким образом, изменения структуры посевов и объемов производства фуражной группы зерновых культур отражает положительные их тенденции для удовлетворения потребностей отрасли животноводства.

Из анализа состояния производства и использования фуражного зерна в Российской Федерации можно заключить, что негативные тенденции в структуре производства фуражного зерна возможно решить за счет оптимизации видового и сортового состава возделываемых культур, а также совершенствования структуры посевных площадей и внедрения новых технологий возделывания зерновых культур. При этом применение всех перечисленных мер должно ориентироваться не только на развитие отрасли животноводства (обеспечение кормовой базой), но и перспектив развития комбикормовой промышленности.

Список литературы

1. Алабушев А.В. Научное обеспечение развития производства и использования зернофуража В ЮФО / А.В. Алабушев, Л.Н. Анипенко, С.А. Раева // Сб. науч. тр.; ВНИИ зерновых культур им. И.Г. Калиненко. – зерноград, 2008. – С. 363–375.
2. Гордеев А.В. Российское зерно – стратегический товар XXI века / А.В. Гордеев, В.А. Бутковский, А.И. Алтухов. – М.: ДеЛи принт, 2007. – 472 с.
3. Гусманов Р. Оценка эффективности производства высокобелкового зерна / Р. Гусманов, Г. Мукминова, Н. Полянская // АПК: экономика, управление. – 2012. – №5. – С. 47–52.
4. Косолапов В.М. Роль кормовых зернобобовых культур в укреплении кормовой базы животноводства / В.М. Косолапов, И.А. Трофимов // Зернобобовые и крупяные культуры. – 2012. – №1. – С. 98–101.
5. Кулик Г. Восстановить производство зерна – важнейшая задача / Г. Кулик // Сельское хозяйство России. – 2011. – №3. – С. 42–50.
6. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации [Текст]: [Указ Президента РФ от 30.01.2010 №120]. – Российская газета. – №21. – 03.02.2010.
7. Официальный интернет портал Министерства сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/galleries/gallery/show/8989.htm>
8. Российский статистический ежегодник за период 2005–2015 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078
9. Рынок комбикормов: к 2020 году прогнозируется пятикратный рост [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://agrovetspb.ru/gynok_kombikormov_k_2020_godu_prog.
10. Стратегия социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года (научные основы). – М.: Россельхозакадемия, 2011. – 100 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vniiesh.ru/documents/document_9509_Стратегия_АПК
11. Фицев А.И. Повышение качества и эффективности использования зернофуража / А.И. Фицев // Кормопроизводство. – 2007. – №5. – С. 2–7.
12. Шпаков А.С. Состояние, потребность и основные задачи научного обеспечения производства зернофуража в Российской Федерации / А.С. Шпаков, Г.Н. Бычков // Кормопроизводство. – 2010. – №10. – С. 3–9.

Мордовина Дарья Александровна
лаборант, аспирант, магистрант
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный
институт культуры»
г. Челябинск, Челябинская область

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА ДОКУМЕНТООБОРОТА В ФОРМИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ФИРМ

***Аннотация:** в данной статье рассматривается социально-экономическая среда коммерческой фирмы. Анализируется специфика и структура данной среды деятельности. Основной проблемной темой автором видится формирование процесса документирования социально-экономического деятельности фирмы. Сформулирована и представлена авторская классификации системы документооборота, обеспечивающего ее социально-экономическое развитие. Сформулированы выводы о перспективах исследования системы документооборота фирмы.*

***Ключевые слова:** система документооборота, экономика фирмы, социально-экономическое развитие, коммерческие фирмы.*

В современном, прогрессивном сообществе вопросы производства, потребления, реализации товаров, а также обеспечение адекватного общественного регулирования во всех сферах жизнедеятельности становятся архиважными. В классическом, традиционном понимании, определять социальное, следует как то, что соотносится с понятием общество, общественные отношения, жизнь людей и т. д. Как следует из статьи В.Н. Назаркиной, в которой она обозначает экономику, как «...систему жизнеобеспечения людей и общества, то по своей целевой направленности все экономические процессы в той или иной степени одновременно имеют социальную окраску» можно утверждать, что действительно, все экономические процессы, так или иначе, обладают социальным потенциалом [1]. В данной статье мы рассмотрим социально-экономическое развитие коммерческих фирм в ракурсе формирования системы документооборота, в котором выражаются показатели способные координировать и улучшать социально-экономическую сферу их деятельности.

Социально-экономические процессы – это изменения в обществе, отображающиеся на его благосостоянии, политической и экономической стабильности, условиях безопасности и пр. [2, с. 48]. Функционирование этих процессов обуславливает комплексный характер социальных изменений, в структуре которых социально-экономические свойства процессов дополняются политическими.

Важной особенностью именно, внутрифирменного планирования социально-экономического развития является выбор и обоснование показателей, позволяющих отразить все его основные аспекты и тонкости. Конкретный набор показателей, их состав и количество устанавливается исходя из условий функционирования предприятия и его коллектива, специфических особенностей и общих задач, а также от сложившейся социальной ситуации [2, с. 81]. Главной производственно-материальной силой и главным ресурсом фирмы является человек, персонал. В процессе тру-

довой деятельности персонала основные социально-экономические результаты могут выражаться объемом, составом и качеством продукции, товаров и услуг, условиями труда, безопасной работы и здоровьем работников (заболеваемостью), отношением к труду, уровнем заработной платы, наличием прогулов и потерь рабочего времени, числом конфликтов, жалоб, забастовок и другими финансово-экономическими и социально-трудовыми факторами и показателями [4, с. 133]. Если фирма обеспечивает ожидаемый уровень таких результатов для всех работников или членов трудовых коллективов, то у них появляется мотивированное желание вносить свой личный и групповой профессиональный вклад на том уровне затрат своих сил и общих результатов труда, который они считают приемлемым или возможным при данных трудовых, мотивационных или рыночных отношениях.

В любой фирме имеется широкий диапазон различных видов и форм документов. Система документооборота – это движение первичных документов с момента их создания или получения до завершения исполнения, отправки или сдачи дела в архив [4, с. 132]. Установление порядка движения документов или управление первичной документацией фирмы заключается в создании условий, обеспечивающих хранение необходимой информации, ее быстрый поиск и снабжение ею потребителей в установленные сроки и с наименьшими затратами. Таким образом, оно включает в себя организацию системы документооборота, включая технологию личной работы каждого исполнителей, создание информационно-поисковых систем по первичным документам фирмы, и формирование системы контроля их исполнения. Проанализировав имеющиеся стандартные виды первичных документов на российском рынке, мы предлагаем сформировать современную систему документооборота в формировании социально-экономического развития коммерческих фирм в следующем виде (таблица 1).

Таблица 1

Классификация первичных документов, обеспечивающих социально-экономическое развитие фирмы

№	Наименование документа	Первичные документы	Краткая характеристика документов
1	корпоративные	штатное расписание, брэндбук, устав фирмы, кодекс корпоративного поведения и т. д.	Они играют большую роль в имидже фирмы и соответственно в конкурентоспособности на определенном рынке. Так же они важны в ощущении персонала себя как команды направленной на достижение общей цели
2	организационно-управленческие документы	должностные инструкции, положения об отделах, подразделениях, филиалах, распоряжения, приказы, постановления, протоколы заседаний и совещаний, трудовая книжка, больничный лист, отпускные листы, командировочные и т. д.	Они важны именно на уровне исполнения и знания своих должностных обязанностей, координирования работ отделов и подразделений

3	финансово-экономическая документация	справки, финансовые отчеты, различные финансово-экономические планы на следующие периоды, расчет начислений с оплат труда, справки, расчеты распределения накладных расходов, ценные бумаги, книжки квитанций, бланки удостоверений, трудовых книжек, дипломов, талонов и др.	Он обеспечивает видение показателей эффективности или не эффективности работы фирмы и её место на рынке
4	информационная документация	справки-вызовы, объяснительные, информационные письма, докладная, заявления и т. д.	культивируют и регулируют рабочий процесс и взаимоотношения в коллективе фирмы.

Благодаря рациональному ведению системы документооборота на фирме достигаются следующие цели [3]:

- упорядоченность и эффективность деятельности фирмы;
- последовательность и объективность предоставления сведений; информационная поддержка при принятии управленческих решений; бесперебойность работы при возникновении форс-мажоров;
- соблюдение всех существующих требований, норм и стандартов;
- защита и поддержка в судебных делах;
- доказательство личной, общественной и деловой деятельности.

В современных коммерческих фирмах уже продолжительное время происходит переход на электронную систему документооборота. В теоретической литературе и источниках всё чаще слово система, применяется исключительно к электронному документообороту. Электронный документооборот имеет достаточное количество положительных моментов, один из них это удобство, точность и оперативность подсчет и контроль исполнения и эффективности первичных документов.

Итак, современная система документооборота представляется как эффективная, оперативная реализация посредством создания и исполнения документов различного предназначения, для много спектра задач и целей коммерческих фирм. Рассмотренная нами сфера социально экономического развития фирмы так же может быть задействована в основе усовершенствования системы документооборота. Таким образом, проблемы эффективного развития социально-экономической сферы деятельности фирмы явно находится в зависимости от оперативного, профессионального ведения движения документов в комплексном видении существования фирмы.

Список литературы

1. Назаркина В.Н. Основные задачи и принципы экономики социальной среды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/25_NPM_2009/Economics/51423.doc.htm (дата обращения: 29.10.2015).
2. Подольская Е.А. Управление социальными процессами [Текст] / Е.А. Подольская. – Харьков: Изд-во НУА, 2007.
3. Романовский А.Г. Руководство персоналом организации [Текст] / А.Г. Романовский. – Харьков, 2001. – 238 с.
4. Фионова Л.Р. К вопросу выявления факторов, влияющих на структуру документооборота [Текст] / Л.Р. Фионова // Документация в информационном обществе. Проблемы оптимизации документооборота: Доклады и сообщения на XVIII Международной науч.-практ. конф. – М.: ВНИИДАД, 2012. – С. 132–139.

Мустафаева Арифе Бекировна

магистрант

Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет им. В.И. Вернадского»
г. Симферополь, Республика Крым

Нехайчук Юлия Серафимовна

канд. экон. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный
университет им. В.И. Вернадского»
г. Симферополь, Республика Крым

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ФИНАНСОВО-ЭКСПЛУАТАЦИОННОЙ ПОТРЕБНОСТИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация: исследован показатель финансово-эксплуатационной потребности (ФЭП) и его влияние на величину денежных потоков. В статье даны рекомендации по учету и анализу данного показателя в целях оптимизации денежных потоков судостроительной организации.

Ключевые слова: чистый денежный поток, показатель финансово-эксплуатационной потребности, чистая прибыль.

Рациональное формирование денежных потоков благоприятствует повышению ритмичности осуществления операционного процесса организации. Для оценки денежных потоков необходимо выделить показатель «чистый денежный поток», который представляет собой экономическую категорию, характеризующую разницу между отрицательным и положительным денежными потоками. Чистому денежному потоку необходимо противопоставлять валовый денежный поток, который характеризует все поступления или расходования денежных средств в рассматриваемом периоде времени в разрезе отдельных его интервалов.

Обзор экономической литературы показывает, что чистый денежный поток в основном определяется различными содержательными его аспектами, т.е. раскрываются его составляющие, при этом практически игнорируется его оценочный аспект. Однако именно он позволяет наиболее верно определить размер чистой прибыли, выявить влияние на нее дополнительных факторов, рассчитать резервы роста и др.

Поэтому, с оценочной точки зрения, важнейшим составляющим чистого денежного потока, и в первую очередь положительного чистого денежного потока, необходимо включать так называемый показатель финансово-эксплуатационной потребности (ФЭП), который напрямую связан с притоком или оттоком денежных средств. Экономическое значение данного показателя состоит в определении размера средств, которые необходимы судостроительной организации для обеспечения необходимого кругооборота ее материальных запасов и дебиторской задолженности в дополнение той части суммарной их стоимости в составе оборотных активов, которая покрывается краткосрочной кредиторской задолженностью.

Показатель финансово-эксплуатационных потребностей (ФЭП) можно рассчитать одним из следующих способов:

1. Запасы сырья, материалов + запасы готовой продукции + дебиторская задолженность – коммерческий кредит поставщиков (кредиторская задолженность за товарно-материальные ценности).

2. Текущие активы – денежные средства – кредиторская задолженность за товарно-материальные ценности.

Для любой организации, в том числе и судостроительной величину ФЭП важно привести к отрицательному значению, в этом случае за счет кредиторской задолженности по товарно-материальным ценностям (ТМЦ) покрываются производственные запасы, а также перекрывается дебиторская задолженность. Чем меньше величина ФЭП, тем меньше предприятию требуется собственных источников для обеспечения бесперебойной деятельности. На величину ФЭП оказывают влияние следующие факторы:

1. Длительность производственного цикла. Чем быстрее запасы ТМЦ превращаются в готовую продукцию, а готовая продукция – в деньги, тем меньше потребность авансирования оборотных средств в производственные запасы и готовую продукцию.

2. Темп роста производства. Чем больше темп прироста объема производства и реализации, тем больше потребность в дополнительном авансировании средств в производственные запасы.

3. Сезонность производства определяет необходимость создания производственных запасов в больших объемах.

4. Формы расчетов: предоставление отсрочек по платежам своим клиентам увеличивает дебиторскую задолженность и способствует росту ФЭП [1].

Для целей оценки основных показателей финансовой устойчивости организации в структуру чистого денежного потока должна быть включена величина отрицательного значения ФЭП, которая модифицирует структурный состав положительного чистого денежного потока (таблица 1). Обратное значение ФЭП, т.е. положительное ее значение, приведет к отрицательной корректировке положительного чистого денежного потока. В состав отрицательного чистого денежного потока входит прежде всего непокрытый убыток, уменьшенный на сумму амортизационных отчислений, который в связи с введением ФЭП корректируется в сторону уменьшения на отрицательное значение ФЭП (превышение кредиторской задолженности над суммой материальных запасов и дебиторской задолженности). Положительное значение ФЭП ведет к положительной корректировке отрицательного чистого денежного потока (таблица 1).

Таблица 1

Оценочный аспект структуры чистого денежного потока

Виды ЧДП	Значение показателя ЧДП с учетом показателя ФЭП
Положительный чистый денежный поток (ПЧДП)	$ПЧДП = Пч + А - ФЭПп$ Пч – чистая прибыль А – амортизационные отчисления ФЭПп – положительное значение ФЭП
Отрицательный чистый денежный поток (ОЧДП)	$ОЧДП = У + А + ФЭПп$ У – непокрытый убыток А – амортизационные отчисления ФЭПп – положительное значение ФЭП

Влияние ФЭП на отрицательный денежный поток игнорируется практически всеми экономистами. Расчет чистого денежного потока с учетом ФЭП позволит выработать более рациональную политику управления материально-производственными запасами, дебиторской и кредиторской задолженностями, что оказывает непосредственное влияние на финансовую устойчивость организации.

Для более полной характеристики оценочного аспекта чистого денежного потока важно не только ввести показатель финансово-эксплуатационной потребности, но и определить его место в реальном чистом денежном потоке. Для этого важно чистый денежный поток классифицировать по степени реальности. В соответствии с этим признаком предлагается выделять три вида чистых денежных потоков:

- номинальный чистый денежный поток;
- располагаемый чистый денежный поток;
- реальный чистый денежный поток.

Номинальный чистый денежный поток представляет собой сумму чистой прибыли, остающейся у организации после исключения из нее начисленных налогов, и суммы амортизации. От того, какой финансовый результат (прибыль или убыток) будет получен организацией в результате хозяйственной деятельности, и будет зависеть качество номинального чистого денежного потока. Если организацией получена прибыль, то номинальный чистый денежный поток будет положительным. Если же результатом деятельности организации явился убыток, превышающий величину амортизационных отчислений, то в этом случае возникает отрицательный номинальный чистый денежный поток.

Для более точной оценки чистого денежного потока располагаемый чистый денежный поток следует также подразделять на положительный или отрицательный располагаемый чистый денежный поток. В положительном располагаемом чистом денежном потоке отрицательное значение ФЭП дает положительную корректировку чистой прибыли, увеличенной на амортизационные отчисления, а положительное ее значение влечет за собой отрицательную их корректировку. В отрицательном располагаемом чистом денежном потоке минусовое значение ФЭП вместе с амортизационными отчислениями дает отрицательную корректировку непокрытого убытка и соответственно положительное значение чистого денежного потока.

Показатель реального чистого денежного потока необходим прежде всего для оценки реальной стоимости денег, а также для учета влияния на них инфляционных процессов, которые обесценивают во времени не только денежные средства, но и материально-производственные запасы, активную дебиторскую задолженность и краткосрочные обязательства, участвующие в расчете показателя чистого денежного потока. Поэтому реальный чистый денежный поток, в отличие от номинального и располагаемого, необходимо рассчитывать по имеющимся данным финансово-экономической отчетности с учетом инфляционных или реальных корректировок. Для этого показатели бухгалтерского баланса необходимо разделить на монетарные и немонетарные [2].

Таким образом, предложенная выше классификация денежных потоков организации по таким основным признакам, как: направление движения (на положительный и отрицательный), способ исчисления объема (на валовой и чистый), степень реальности (на номинальный, располагаемый и реальный), – очень важна для оценки денежных потоков и выявления факторов, оказывающих влияние не только на формирование и использование денежных потоков организации, но и прежде всего на показатели финансовой устойчивости организации, такие как платежеспособность и ее рентабельность.

Использование данной классификации и показателя ФЭП в судостроительной организации может положительно сказаться как на денежных

потоках, так и на общих финансовых показателях предприятия. В основном показатель ФЭП может использоваться для анализа настоящих денежных потоков и планирования будущих. Как уже рассматривалось выше, анализ данного коэффициента позволяет выявить и снизить долю отвлеченных денежных средств и подобных активов на предприятии, а также повысить количество привлеченных денежных средств. Можно рассмотреть на примере ОАО «Судостроительная фирма «Алмаз» величину коэффициента в разных периодах, а также проанализировать влияние данного показателя на денежные потоки (табл. 2).

Таблица 2

Выписка из Бухгалтерского баланса ОАО «СФ «Алмаз»,
1-й, 2-й, 3-й кварталы 2015 г. (тыс. руб.)

Статья баланса	1 квартал	2 квартал	3 квартал
Запасы (З)	1 278 767	657 394	886 619
Дебиторская задолженность (ДЗ)	2 471 136	2 815 881	3 274 988
Кредиторская задолженность (КЗ)	7 239 585	5 983 832	5 047 333
Нераспределенная прибыль (НП)	1 287 546	1 287 976	1 529 440
Справочно: Амортизация (А)	17 856	21 765	23 654

Источник: составлен автором по материалам бухгалтерской отчетности ОАО «СФ «Алмаз» [4].

В более узком понимании, ФЭП определяются как разница между средствами аккумулируемых в запасах ТМЦ и клиентской задолженности и задолженности по предприятиям-поставщикам.

$$\text{ФЭП} = \text{З} + \text{ДЗ} - \text{КЗ}$$

$$\text{ФЭП}_{1 \text{ квартал}} = 1\,278\,767 + 2\,471\,136 - 7\,239\,585 = -3\,489\,682$$

С помощью значения показателя ФЭП определим положительный располагаемый денежный поток:

$$\text{ДП}_{\text{пр}} = \text{НП} + \text{А} - \text{ФЭП}$$

$$\text{ДП}_{\text{пр}} = 1\,287\,546 + 17\,856 + 3\,489\,682 = 4\,795\,084$$

Показатель ФЭП в первом квартале анализируемого предприятия имеет отрицательное значение, а это значит, что он увеличивает величину располагаемого денежного потока предприятия. Однако мы можем наблюдать значительный запас материальных средств, или, другими словами, количество отвлеченных денежных средств, которое может оказывать негативное влияние на денежный поток. Необходимо уменьшать запасы материалов, чтобы величина денежных потоков имела оптимальную величину.

$$\text{ФЭП}_{2 \text{ квартал}} = 657\,394 + 2\,815\,881 - 5\,983\,832 = -2\,510\,557$$

$$\text{ДП}_{\text{пр}} = 1\,287\,976 + 21\,765 + 2\,510\,557 = 3\,820\,298$$

Во втором квартале рассматриваемого периода ситуация на предприятии такая же, как и в предыдущем, т.е. коэффициент ФЭП имеет по-прежнему отрицательное значение и при корректировке прибыли получается положительная величина располагаемого денежного потока.

$$\text{ФЭП}_{3 \text{ квартал}} = 886\,619 + 3\,274\,988 - 5\,047\,333 = -885\,726$$

$$\text{ДП}_{\text{пр}} = 1\,529\,440 + 23\,654 + 885\,726 = 2\,438\,820$$

В третьем квартале значение коэффициента ФЭП по-прежнему имеет отрицательное значение, что положительно влияет на формирование денежного потока организации.

Из мероприятий, позволяющих стабилизировать величину активов и денежного потоков предприятия, необходимо отметить следующие:

1. Компании необходимо снижать запас материальных активов до стратегически необходимого.

2. Компании необходимо стараться не накапливать денежные средства на расчетном счету, чтобы извлечь максимальную пользу из данного вида активов.

3. Привлекают активно краткосрочные займы от предприятий на процентной основе на условиях, сравнимых с товарными кредитами.

4. Увеличивать кредиторскую задолженность, которая позволяет воспользоваться денежными средствами кредиторов на беспроцентной основе.

Несмотря на развитие методологических основ управления операционными денежными потоками, практическое применение ряда инструментов управления операционными денежными потоками на предприятиях судостроительной отрасли затруднено и имеет место недостаток внимания финансового менеджмента к методам управления этими денежными потоками. Изменение экономических отношений, развитие судостроительного рынка, переход на непосредственно денежные отношения требуют осуществления комплексного подхода к управлению операционными денежными потоками, согласования целей, задач и методов управления, а также совершенствования методов оценки и рычагов управления этими денежными потоками в стратегическом аспекте.

Список литературы

1. Добросердова И.И. Финансы предприятий / И.И. Добросердова, И.Н. Самонова, Р.Г. Попова. – СПб.: Питер, 2010.
2. Симоненко Н.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие: в 2 ч. / Н.Н. Симоненко, А.В. Барчуков, П.Ю. Островский. – Ч. 2. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2012. – 97 с.
3. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровой. – М.: Юнити-Дана, 2001. – 527 с.
4. Интерфакс – Сервер раскрытия информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru/>
5. Кокин А.С. Использование показателя финансово-эксплуатационной потребности при управлении денежными потоками на предприятиях строительной отрасли / А.С. Кокин, Ю.Г. Цветкова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fan5.ru/fan5-docx/doc-64238.php>

Рудаков Михаил Николаевич

д-р техн. наук, профессор

Шегельман Илья Романович

д-р техн. наук, профессор, заведующий кафедрой

ФГБОУ ВПО «Петрозаводский государственный университет»

г. Петрозаводск, Республика Карелия

СОСТОЯНИЕ КАРЕЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Аннотация: как отмечают авторы данной статьи, перспективы экономического роста Республики Карелия в теоретическом, так и в практическом отношении связаны с перспективами привлечения инвестиций и соответствующим функционированием и развитием рынка труда.

Ключевые слова: инвестиции, рынок труда, экономический рост.

Для российской экономики первые пятнадцать лет XXI века были весьма и весьма противоречивыми. С одной стороны, «тучные нулевые», будучи успешными во многих отношениях, прежде всего – в роста уровня

жизни населения, создали некоторую атмосферу успокоенности и расслабленности в экономике. Положительным итогом тех лет стали и накопленные государством резервы, они позволили в целом успешно «обойти» трудности экономического кризиса 2007–2008 гг. С другой стороны, нерешенность фундаментальных проблем экономики, длительное откладывание структурной перестройки вызвали замедление темпов экономического роста, усугубленное рецессией 2014–2015 гг. Для изменения ситуации предлагаются меры организационно-экономического и законодательного характера – от оптимизации расходов бюджета до проектного финансирования, учреждения антикризисных программ и фондов до создания территорий опережающего развития.

Применительно к карельской экономике «рецепты» ускорения экономического развития остаются прежними: поиск «точек роста», формирование кластеров различной ориентации, поиск крупных проектов с участием федерального центра [4]. Ситуация обостряется относительно низкой «стартовой позицией» – накануне кризиса, в 2013 году, индекс валовой добавленной стоимости региональной экономики относительно 1999 года составил 140%, тогда как аналогичный показатель по всем субъектам России – 210% (статистические данные приводятся по официальным изданиям Росстата, в том числе территориального органа ФСГС по Республике Карелия).

Представляется, региональная экономика не полностью оправилась от предыдущих экономических потрясений. Карелия испытывает острую нужду в инвестициях: собственные средства хозяйствующих субъектов недостаточно в силу отсутствия у большинства из них прибыли. Показательные итоги января-декабря 2015 года: рост сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) впечатляет – 1,8 раза, но в стоимостном выражении этот рост составляет только 11,5 млрд руб., а доля убыточных организаций остается достаточно высокой – 42,8%. Добыча полезных ископаемых внесла существенный вклад в прибыльность карельской экономики – 5,56 млрд руб., однако доля убыточных организаций составила 83,3%. Лесозаготовки – ранее фундамент лесопромышленного комплекса [5], получили суммарный убыток 561,6 млн руб., требует развития и лесное отечественное машиностроение [1–2]. Целлюлозно-бумажная промышленность остается прибыльной (почти 3,5 млрд руб.). Результаты деятельности финансовых организаций в относительно выражении просто великолепны – рост анализируемого показателя 14,2 раза, что в абсолютных цифрах составляет всего 5,4 млн руб.

В региональной экономике инвестиции в основной капитал, растущие в фактически действовавших ценах включительно 2013 г., последующие два года стали снижаться. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал (в процентах к предыдущему году) падает с 2011 г., последние три года данный показатель опустился ниже 100%, достигнув в 2015 г. 90,6%. Соотношение объема инвестиций и валового регионального продукта снижается с начала века. Структура инвестиций по видам экономической деятельности проблематична: почти 90% средств вкладывается в добычу полезных ископаемых, около 3% – в производство и распределение электроэнергии, газа и воды, 2,1% – в рыболовство, рыбоводство.

Перспективы экономического роста в теоретическом и в практическом отношении связаны с перспективами привлечения инвестиций. Важен не столько темп наращивания инвестиций, сколько их масштаб и структура. В то же время и региональный рынок труда должен быть готов к «приему» инвестиционных проектов [3].

Список литературы

1. Одлис Д.Б. Интеграционные аспекты развития лесомашиностроительного комплекса в условиях рыночной трансформации: Автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 [Текст]. – СПб., 2012. – 20 с.
2. Рудаков, М.Н. Пути выхода из кризиса российского лесного машиностроения [Текст] / М.Н. Рудаков, Д.Б. Одлис // ЭКО. – 2010. – №1. – С. 76–89.
3. Рудаков М.Н. Региональный рынок труда, механизм формирования и функционирования (на примере Республики Карелия): Дис. ... д-ра. экон. наук [Текст]. – Петрозаводск, 2002.
4. Рудаков М.Н. Риски структурной динамики денежных доходов населения Республики Карелия [Текст] / М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман // Перспективы науки. – 2012. – №1 (28). – С. 128–131.
5. Рудаков М.Н. Формирование технологической платформы лесного сектора России как фактор повышения доходов лесопромышленных регионов России [Текст] / М.Н. Рудаков, И.Р. Шегельман // Инженерный вестник Дона. – 2012. – №3 (21). – С. 35–39.

Федина Светлана Андреевна
студентка

Мудревский Александр Юозефович
канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой

НОУ ВПО «Международная академия
бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)»
г. Ярославль, Ярославская область

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ КРЕСТЬЯНСКО- ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В ВЫТЕГОРСКОМ РАЙОНЕ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ (НА ПРИМЕРЕ КФХ А.В. ФЕДИНА)

***Аннотация:** в статье рассмотрен процесс становления КФХ А.В. Федина и его вклад в развитие фермерского хозяйства Вытегорского района Вологодской области, а также обеспеченности населения мясомолочными продуктами питания. Авторами представлены перспективы развития данного КФХ и обозначены основные риски, с которыми может столкнуться его глава.*

***Ключевые слова:** сельское хозяйство, крестьянские хозяйства, фермерские хозяйства, развитие, продукция, объем реализации, риски, выручка.*

Практика функционирования предприятий нашей страны, в том числе и сельскохозяйственных, за последние двадцать лет убедительно показывает ошибочность игнорирования института планирования в реформировании организационно-экономических подходов в развитии отраслей экономики. В связи с утратой роли планирования в экономике России наиболее проблемной сферой социально-экономического уклада стало использование земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения, снижение воспроизводственного потенциала которых в период развития рыночного оборота оказалось чрезмерно огромным [2, с. 11–13].

В сельском хозяйстве Вытегорского района Вологодской области с 90-х годов сложились негативные тенденции, наблюдается экономический спад и ухудшение финансового положения отрасли в целом. Так, с

2007 года наблюдается тенденция снижения темпов развития отрасли сельского хозяйства, что наглядно продемонстрировано на рисунках 1 и 2.

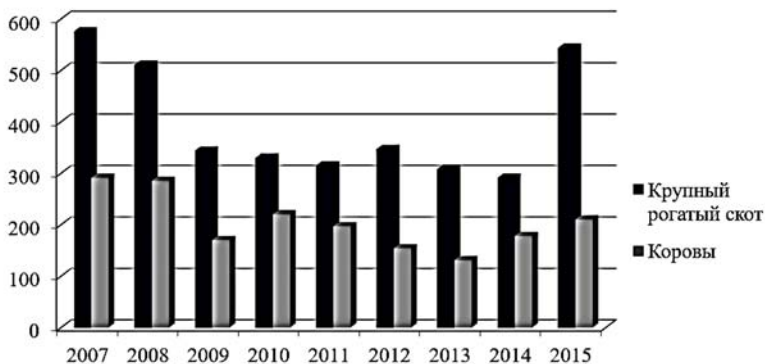


Рис. 1. поголовье крупного рогатого скота, в том числе коров

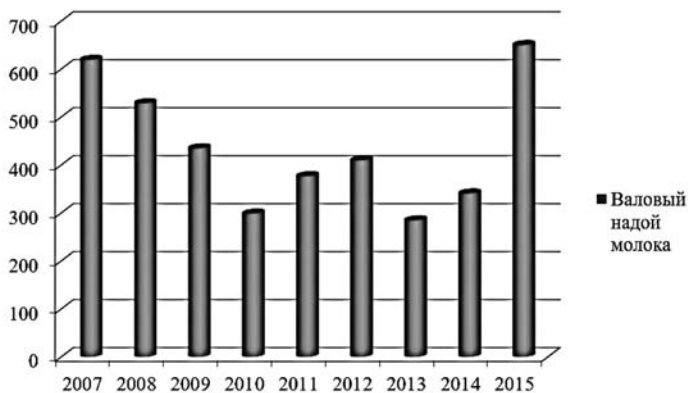


Рис. 2. Производство молока, тонн

Сегодня, разведением крупного рогатого скота на территории Вытегорского района Вологодской области занимаются: 2 СПК (сельскохозяйственных производственных кооператива), 2 КФХ (крестьянско-фермерских хозяйства) и ЛПХ (личные подсобные хозяйства). Общая численность поголовья составляет 742 головы, из них в СПК – 210, в крестьянско-фермерских хозяйствах – 110, в личных подсобных хозяйствах – 422. В настоящее время на территории района потребность населения в мясе в основном удовлетворяется только за счет реализации его из других районов и регионов [1].

Рассмотрим состояние и развитие КФХ в Вытегорском районе на примере КФХ, главой которого является Федин Андрей Владимирович.

Крестьянско-фермерское хозяйство Федина Андрея Владимировича основано в 2009 году и специализируется на молочном животноводстве и откорме крупного рогатого скота. У крестьянско-фермерского хозяйства

в собственности имеется здание для содержания скота, сельскохозяйственные животные (КРС 6 голов, 7 свиней, 10 голов птицы). На праве аренды сроком на 49 лет имеется земельный участок площадью 0,7 га.

Администрацией Вологодской области и Вытегорского района в частности, уделяется определенное внимание сельскохозяйственным предприятиям и оказывается поддержка развитию малого и среднего предпринимательства.

В 2014 году Федин А.В. стал участником программы «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013–2020 годы» и получил грант в размере 1800000 рублей. Для участия в данной программе, Федин А.В. разработал бизнес-план по развитию крестьянско-фермерского хозяйства. Планировалось приобрести необходимое оборудование, сельскохозяйственную технику, 50 голов телят на откорм и создать 3 новых рабочих места. Для реализации проекта им, так же, были привлечены собственные средства в размере 1200000 рублей, которые были направлены на приобретение строительных материалов и реконструкцию фермы. За счет средств грантовой поддержки А.В. Федин приобрел необходимое оборудование, трактор и молодняк КРС.

Сильные и слабые стороны данного проекта можно увидеть в таблице 1.

Таблица 1

Сильные и слабые стороны проекта

<i>Сильные стороны проекта</i>	<i>Слабые стороны проекта</i>
1. Увеличение выпуска продукции с/х-ва.	1. Зависимость от конъюнктуры рынка в связи с отсутствием собственной переработки мяса.
2. Повышение уровня жизни и занятости сельского населения.	
3. Создание новых рабочих мест.	
4. Обеспечение современным оборудованием животноводческой фермы.	<i>Потенциальные угрозы проекта</i>
5. Возможность занять собственную нишу на рынке в связи с низкой конкуренцией со стороны сельхозпроизводителей района и высоким спросом населения на говядину.	1. Потери кормов в связи с неблагоприятными погодными условиями.
<i>Новые возможности проекта</i>	2. Снижение платежеспособного спроса на продукцию.
1. Регулирование рынков сбыта с/х продукции, закупочных цен.	3. Рост цен на ГСМ, удобрения, энергоресурсы.

Реализация данного проекта имеет большую значимость для развития сельского хозяйства на территории Вытегорского района Вологодской области, она позволила частично решить проблему обеспечения местного населения мясной продукцией. В настоящее время имеются предварительные договоренности о поставках мяса на предприятия общественного питания района. В дальнейшем, с увеличением объемов производства, продукция будет реализовываться на перерабатывающих предприятиях области. Прогноз продаж и выручки от реализации продукции представлен в таблице 2.

Таблица 2

Прогноз продаж и выручки от реализации продукции в текущих ценах

Наименование продукции	Ед. изм.	2013 год факт	2014 год факт	2015 год факт	2016 год прогноз	2017 год прогноз	2018 год прогноз	2019 год прогноз	2020 год прогноз	2021 год прогноз	2022 год прогноз
Мясо КРС											
Объем реализации	тонн	1,0	1,0	5,0	7,0	7,1	7,3	7,5	7,5	7,5	7,5
Цена реализации 1 тонны	тыс. руб.	220,0	220,0	250,0	300,0	300,0	300,0	300,0	310,0	320,0	330,0
Ожидаемая выручка от реализации	тыс. руб.	220,0	220,0	1250,0	2100,0	2130,0	2190,0	2250,0	2325,0	2400,0	2475,0
Общий объем ожидаемой выручки от текущей деятельности	тыс. руб.	220,0	220,0	1250,0	2100,0	2130,0	2190,0	2250,0	2325,0	2400,0	2475,0

Исходя из прогнозных данных таблицы 2, можно сделать вывод, что с каждым годом предполагается увеличивать объем реализации мяса КРС, а соответственно и выручку, что должно благоприятно сказаться на развитии КФХ А.В. Федина.

Любая деятельность, направленная на получение прибыли, сопровождается фактором риска, что несет за собой не только отрицательные последствия в деятельности хозяйствующего субъекта, но и имеет ряд положительных моментов, связанных с уменьшением конкуренции на данном сегменте рынка [3, с. 34–35]. Следовательно, нельзя забывать и о рисках, которые могут негативно отразиться на развитии КФХ:

- болезни животных, которые могут вызвать уменьшение поголовья, снижение сохранности молодняка, снижение продуктивности;
- засуха, болезни растений, неурожай – рост себестоимости кормов собственного производства, усиление конкуренции, снижение отпускных цен, увеличение коммерческих расходов;
- изменение в государственном регулировании – уменьшение размера субсидий.

Учитывая новые отношения собственности на землю, трансформировавшиеся социально-экономические интересы Российской Федерации, функция развития планирования использования земель должна стать основным инструментом целенаправленного регулирования земельных отношений в сельскохозяйственном производстве. Здесь фермерский сектор является самым динамичным и перспективным сектором отечественного

АПК, а семейные фермы, в силу своей непревзойденной мотивации к труду, с самого начала проявили себя как высокопроизводительные, эффективные хозяйства.

Современные крестьянские (фермерские) хозяйства, основанные на личной заинтересованности в результатах своего труда, отражают суть и направленность аграрной реформы на разрешение такой сложнейшей экономической проблемы, как продовольственное обеспечение территории.

Список литературы

1. Сельское хозяйство Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.farmer35.ru

2. Иванов Н.И. Исследования эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения на уровне муниципального образования [Текст] / Н.И. Иванов, А.И. Соловьев // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. – 2012. – №12. – С. 11–13.

3. Мудревский А.Ю. Значение фактора риска в финансово-хозяйственной деятельности предприятий дорожно-строительной отрасли / А.Ю. Мудревский, А.А. Гобанова // Экономика предпринимательства: теория и практика [Текст]: Сборник материалов международного научного симпозиума, г. Москва, 29–31 января 2014 г. – 301 с.

Хартанович Елена Александровна

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный
технологический университет»
г. Красноярск, Красноярский край

Тельных Виктория Валерьевна

доцент
ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»
г. Красноярск, Красноярский край

Белякова Галина Яковлевна

д-р экон. наук, профессор
ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»
г. Красноярск, Красноярский край

Тельных Александр Владимирович

начальник отдела проектного сопровождения
Министерство экономического развития,
инвестиционной политики и внешних
связей Красноярского края
г. Красноярск, Красноярский край

ИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА, ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: в работе представлено предложение по управлению процессом формирования отдельного лесопромышленного кластера в регионе на базе двух групп принципов. Данные принципы управления сформулированы применительно к особенностям лесопромышленного производства. Тем не менее, авторами сделан вывод о возможности их использования при формировании других промышленных кластеров.

Ключевые слова: лесопромышленная кластеризация, группы принципов управления.

При разработке и осуществлении кластерной политики в регионе, необходимо рассматривать лесопромышленную кластеризацию, как целе-

направленную деятельность, представляющую собой управленческий интеграционный процесс. В соответствии с этим, каждая стадия формирования отдельного лесопромышленного кластера в регионе подразумевает выполнение классических функций управления: планирование, организация, мотивация и контроль (таблица 1).

Первая функция в процессе управления формированием отдельного лесопромышленного кластера в регионе – планирование подразумевает постановку целей, составление и разработку планов, которые, в свою очередь, детализируют каждую стадию этого процесса.

Вторая функция – организация является первым шагом в реализации планов и предполагает осуществление мероприятий по созданию и обеспечению условий формирования кластерной структуры в ЛПК региона.

Следующая функция – мотивация подразумевает создание условий, побуждающих объекты управления (инициативную группу, предприятия ЛПК региона и другие организации) к деятельности по формированию отдельного лесопромышленного кластера в регионе.

Заключительная функция – контроль предполагает на каждой стадии процесса управления формированием кластерной структуры в ЛПК региона осуществление мероприятий по проверке достижения поставленных целей, выполнения планов и по оценке результатов работы.

Реализация предложенного процесса управления формированием отдельного лесопромышленного кластера в регионе должна базироваться на двух группах принципов управления (рис. 1).

1 группа. Общие принципы управления, устанавливающие требования к любому управленческому процессу [8; 6; 1; 3; 7; 5]:

- 1) принцип научности – научное обоснование управленческих решений с использованием современных научных достижений;
- 2) принцип комплексности – комплексная взаимосвязка всех стадий управленческого процесса;
- 3) принцип системности – применение системного подхода к управленческому процессу;
- 4) принцип экономичности – рациональное использование всех ресурсов в управленческом процессе;
- 5) принцип оптимальности – выбор наилучшего варианта управленческих решений;
- 6) принцип адаптивности – соответствие управленческих решений условиям внешней среды.



Рис. 1. Группы принципов управления формированием отдельного лесопромышленного кластера в регионе

II группа. Специфические принципы управления, устанавливающие требования к управленческому процессу формирования отдельного лесопромышленного кластера в регионе [2; 9; 4; 10]:

1. Принцип добровольного объединения предполагает, что процесс формирования лесопромышленного кластера в регионе должен осуществляться добровольно, а не принудительно для его участников.

2. Принцип согласованности стратегий означает взаимоувязку мероприятий региональной стратегии развития и стратегии развития кластерной структуры в ЛПК региона.

3. Принцип централизованной координации предусматривает в процессе формирования лесопромышленного кластера создание на региональном уровне единого органа, координирующего деятельность участников кластера.

4. Принцип рационального природопользования предполагает, что формируемая кластерная структура в ЛПК региона должна обеспечивать комплексное использование древесного сырья.

5. Принцип инновационности означает, что формируемый лесопромышленный кластер региона должен применять инновационные технологии, идеи и производить новые продукты.

6. Принцип сбалансированной интеграции предусматривает в формируемой кластерной структуре ЛПК региона оптимальное соотношение горизонтальной и вертикальной интеграции, развитие кооперационных связей.

7. Принцип равноправия и ответственности предполагает обеспечение единства прав и ответственности участников формируемого лесопромышленного кластера в регионе.

8. Принцип максимального использования кластерного потенциала означает эффективное использование региональных условий лесопромышленной кластеризации и кластерного потенциала предприятий, входящих в формируемую кластерную структуру ЛПК региона.

9. Принцип ресурсообеспеченности предусматривает обеспечение каждого участника формируемого лесопромышленного кластера в регионе необходимыми видами ресурсов – финансовыми, трудовыми, материальными, информационными, инновационными.

Представленные принципы управления процессом формирования отдельного лесопромышленного кластера в регионе сформулированы применительно к особенностям лесопромышленного производства. Тем не менее, возможно их использование при формировании других промышленных кластеров.

Таблица 1

Процесс управления формированием отдельного лесопромышленного кластера в регионе

Планирование	Организация	Мотивация	Контроль достижения поставленных целей
I стадия – Создание инициативной группы			
1. Составление оперативного плана по созданию инициативной группы. 2. Разработка плана диагностики возможностей создания кластерной структуры в ЛПК региона.	1. Определение состава участников инициативной группы. 2. Разработка организационно-правовых положений о взаимодействии между участниками группы. 3. Распределение функциональных обязанностей и делегирование полномочий между участниками группы.	1. Мотивы к обоснованию и осуществлению кластерной инициативы (в т. ч. содействие региональных органов государственной власти созданию инициативной группы). 2. Мотивы к вступлению в инициативную группу (в т. ч. гарантия труда, возможность творческого роста, продвижения по службе, участия в интеграции лесопромышленных предприятий региона).	1. Оценка выполнения оперативного плана по созданию инициативной группы. 2. Оценка готовности инициативной группы к работе.
II стадия – Диагностика возможностей создания лесопромышленного кластера в регионе			
1. Разработка конкретных процедур по выполнению плана диагностики возможностей создания кластерной структуры в ЛПК региона.	1. Выявление факторов (условий) лесопромышленной кластеризации в регионе. 2. Определение круга предполагаемых базовых пред-	1. Мотивы к исследованию возможностей создания кластерной структуры в ЛПК региона (в т. ч. содействие региональных органов государственной власти усилиям	1. Анализ условий (факторов) лесопромышленной кластеризации в регионе. 2. Оценка кластерного потенциала предполагаемых базовых

<p>2. Разработка плана создания кластерной структуры в ЛПК региона.</p>	<p>приятий лесопромышленного кластера. 3. Выявление кластерного потенциала предполагаемых базовых предприятий лесопромышленного кластера.</p>	<p>инициативной группы по исследованию возможностей создания кластерной структуры в ЛПК региона).</p>	<p>предприятий лесопромышленного кластера. 3. Оценка возможностей создания лесопромышленного кластера в регионе.</p>
<p>III стадия – Создание лесопромышленного кластера в регионе</p>			
<p>1. Разработка конкретных процедур по выполнению плана создания кластерной структуры в ЛПК региона (в т. ч. стратегии развития кластера, оперативного плана по созданию системы ресурсного обеспечения кластера). 2. Разработка плана реализации стратегии развития кластера.</p>	<p>1. Построение производственно-технологических цепочек. 2. Отбор базовых предприятий для лесопромышленного кластера и выявление недостающих элементов. 3. Определение потенциальных участников и построение кластерных взаимосвязей. 4. Техничко-экономическое обоснование проекта кластера. 5. Формирование ядра лесопромышленного кластера. 6. Построение функциональной и организационной структур лесопромышленного кластера (в т. ч. создание координирующего органа и делегирование полномочий). 7. Укрепление взаимосвязей между участниками лесопромышленного кластера (в т. ч. создание системы ресурсного обеспечения кластера, разработка нормативно-правовых положений о взаимодействии между участниками кластера).</p>	<p>1. Мотивы к созданию лесопромышленного кластера в регионе (в т. ч. региональные заказы на продукцию кластера, согласование региональной стратегии развития и кластерной стратегии развития, финансовое, информационно-методическое, научно-образовательное, нормативно-правовое содействие региональных органов государственной власти созданию кластера и формированию инфраструктуры кластера). 2. Мотивы, по результатам технико-экономического обоснования, к вступлению в лесопромышленный кластер региона (в т. ч. увеличение масштабов производства, расширение кооперационных связей, увеличение доступа к инновациям и инвестициям, снижение затрат и рисков).</p>	<p>1. Оценка выполнения плана создания кластерной структуры в ЛПК региона. 2. Оценка готовности лесопромышленного кластера к работе.</p>

Список литературы

1. Андреева Л.П. Планирование на предприятии: Учебное пособие / Л.П. Андреева, Е.А. Воронина. – Ч. 1. – Красноярск: Изд-во СибГТУ, 2012. – 108 с.
2. Беляков Г.П. Теория интеграции: концепция, процессы, объекты: Монография / Г.П. Беляков. – М.: Изд-во МАИ; Доброе слово, 2003. – 84 с.
3. Веснин В.Р. Менеджмент в схемах и определениях: Учебное пособие / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2008. – 120 с.
4. Гаврилов А.В. Модель кластеризации подрядчиков промышленных предприятий // Экономические науки. – 2010. – №6. – С. 205–208.
5. Кураленко О.Г. Методологические вопросы инновационного развития экономических систем / О.Г. Кураленко // Молодой ученый. – 2011. – №10. – Т. 1. – С. 127–130.
6. Организация и оперативное управление на предприятиях лесной промышленности и лесного хозяйства: учебник / Е.М. Чинченко [и др.]. – М.: Лесная промышленность, 1989. – 352 с.
7. Теория системного менеджмента: Учебник / Под общ. ред. П.В. Журавлева [и др.]. – М.: Экзамен, 2002. – 512 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономик, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2000. – 312 с.
9. Брагин А.Ю. Программное управление промышленностью города [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/468-2012-01-11-18-15-12>
10. Трофимова О.М. К вопросу о формировании инновационных кластеров в региональной экономике / О.М. Трофимова // Научный вестник Уральской академии государственной службы. – 2010. – №2 (11) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2010/02/10>

Хныкина Татьяна Викторовна
магистрант

Горбачева София Владимировна
магистрант

Корабейников Игорь Николаевич
канд. экон. наук, заведующий кафедрой

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»
г. Оренбург, Оренбургская область

РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ И ТУРИСТСКО-СПОРТИВНЫХ УСЛУГ КАК ФАКТОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИЕЙ

***Аннотация:** данная статья посвящена развитию сферы туристско-рекреационных и туристско-спортивных услуг. Актуальность темы заключается в необходимости создания современных форм и методов управления, результативных в жизненных обстоятельствах рыночных отношений, а также активно модифицирующихся факторов внутренней и внешней области. В этой зависимости формирование фундаментально новых основ управления региональными туристско-рекреационными дестинациями делается обособленно действующим и в действительности актуальным.*

***Ключевые слова:** рекреационные технологии, туристской деятельности, экономические механизмы, динамика развития, интегрированное управление, спортивный туризм.*

Проделанный в работе анализ проблем предоставления плана стабильного функционирования территориального туристско-рекреационного

комплекса выявил, что формирование прогрессивной модификации экономики в России оказал содействие главным изменениям во всем экскурсионно-рекреационном комплексе РФ.

Рекреационные технологические процессы, направленные на специализированное обслуживание групповых потоков туристов, оказались нежизнеспособными, так как практически исчерпалась государственное социальное обеспечение населения. Это поспособствовало к резкому снижению рекреационного и туристского спроса, благодаря чему все российские рекреационно-туристские области последние 8–10 лет пребывают в серьезных жизненных обстоятельствах. В этих моментах возникла актуальность воссоздать начинающую систему развития туристско-рекреационного комплекса. Аналогичная система должна стать внутренним развитием обычая отечественной индустрии рекреации, то есть, вырабатывая новейшую модель активности работы в договоренности рыночного хозяйства, актуально при этом поддержать преемственную связь с классическими сформировавшимися основами продвижения общекурортного дела.

Следует особенно акцентировать, что важным и особым обстоятельством организации экскурсионно-рекреационных областей является обновление туристской деятельности, так как санаторно-курортная сфера и востребованный ею курортный продукт должны быть добавлены всевозможными туристскими предложениями: различные виды туризма и в том числе бизнес-туризм в свою очередь готовы стать стимулятором создания прочих регионов рекреации.

Курортная стратегия обязана быть организована таким способом, чтобы создать условия спортивно-рекреационными предложениями все слои населения. В целях эффективного постановки главной задачи – оздоровления обитателей – курортные учреждения России должны представлять собой всеобщий комплекс, объединенный на формировании общего организационно-методического оснащения: и контролирования по осуществлению муниципальных гарантий жителям, регулирующих властью.

Отмечается, что до реального момента не сконструирован всеобщий систематическое соотношение к образованию основ жизнедеятельности и образования региональных экскурсионно-рекреационных комплексов. В современной оборудованной деятельности устройство стратегического регулирования располагается в моменте становления, и его актуально базировать на альтернативах независимости и общей ручательности субъектов управления. В настоящих обстоятельствах автор призывает учитывать и конструировать вероятные стратегические перемены и выполнять данную связь на промышленности экскурсионно-рекреационного комплекса, который допустит им планировать стратегические вариации сразу по сфере главных движений субъективной промышленной деятельности [2].

Кроме того, в критериях областного оборудования, стратегии эксплуатируются и изменяются с учетом суждений причастных групп – прежде всего, беспрепятственных устройств, органов местного управления, локального объединения. Следовательно, актуально скоординировать традиционное стратегическое конструирование и самореализацию стратегии в одновременный регламент, что выражает собой эксплуатирование встроенного регулирования стратегическими преобразованиями как наиболее прогрессивного и радикального алгоритма стратегического регулирования.

Объединенное регулирование стратегическими преобразованиями дает возможность предпринять такую ассоциацию, будет представлять воздействие, вопреки на негативные обстоятельства внешней среды, так как гарантирует причастие всех стимулированных сил. Важным аспектом

оптимальности организуемой региональной стратегии безусловно представляет побуждение к максимизации обеспечения жителей в рамках непоколебимого социо-эколого-экономического организации регионального экскурсионно-рекреационного комплекса [5].

Анализирование проблемы стабильного развития выявило, что оно характеризуется эколого-экономическим балансом, а также сравнительно высшей степенью и динамикой формирования конечных социально-экономических компонентов. Отсюда образуется дилемма мер развития и методов их утверждения, что выражает собой сложную и многостороннюю проблему, представленная в любой стране и на каждом знаменательном этапе принимается решение по-разному. При этом в совокупность стабильного формирования положены такие экономические механизмы, иные, с одной стороны, приведут к радикальному употреблению природных источников и охраны окружающей среды, а с другой стороны – к амортизации потребностей и восстановлению качества жизни ныне живущих и будущих поколений людей

Спортивный туризм в России является национальным видом спорта, имеющим многовековые исторические традиции, и включает в себя не только спортивную составляющую, но и особую духовную сферу и образ жизни самих любителей странствий. Центрами развития спортивного туризма по-прежнему остаются некоммерческие клубы туристов, хотя многие туристы занимаются самостоятельно [5].

В настоящее время экономико-статистическая оценка туристских воздействий ведется в трех основных направлениях: оценка экономического влияния; оценка социального влияния и взаимодействий туристов и местного населения; оценка экологического воздействия туризма. Исчисление суммарного влияния производится на основе анализа мультипликаторов, которые определяются как отношение изменения общей величины дохода или затрат (включая изменения, вызванные туризмом) в регионе к величине изменения дохода или затрат непосредственно в сфере туризма. Мультипликаторы могут рассчитываться на основе математической модели межотраслевого баланса или модели экономической базы, однако следует отметить, что мультипликаторы, рассчитанные на основе экономической базы, страдают большим количеством ограничений из-за высокой степени агрегации, но в то же время отличаются простотой и обходятся дешевле.

В настоящее время измерению подлежат только прямые доходы, получаемые от туризма, в том числе и спортивного, именно по совокупности этих доходов федеральные и региональные органы государственной власти оценивают вклад туризма в экономику страны или ее отдельного региона, что фактически не дает возможности учесть все реальные доходы, которые получают регионы от туризма. Кроме того, совершенно не учитывается тот факт, что туризм и рекреация инициируют расходы туристов в процессе отдыха или путешествия, что приводит к увеличению косвенных доходов от туризма. Отсутствие грамотной системы измерений и учета доходов от туристской деятельности приводит к постоянному занижению вклада туризма. В этой связи большое значение для определения степени влияния туризма на развитие территории имеет анализ туристских расходов [6].

В своем исследовании автор обосновал методические и практические подходы, позволяющие оценить возможности туристско-рекреационных регионов с точки зрения дохода за счет различных составляющих туристского продукта и выявить основные резервы в области формирования доходов от спортивно-туристской и рекреационной деятельности, что дает

возможность сосредоточиться на наиболее перспективных направлениях развития туристско-рекреационной деятельности. Наиболее объективным и предпочтительным методом исследования туристских расходов является выборочное обследование, которое проводится методом анкетирования, в результате которого можно выявить, сколько туристы потратили денег за время своего пребывания в регионе по определенным направлениям туристских расходов.

Вместе с тем были обоснованы варианты применения казуальных методов, основой которой является оценка суммарного экономического значения туризма для экономики региона с использованием мультипликаторов туризма. На основании проведенных исследований влияния туризма и рекреации на региональное развитие были сформулированы обобщенные выводы, раскрывающие выгоды, которые приносит туризм, и проблемы, с которыми сталкиваются туристские и рекреационные регионы.

Формирование региональных программ устойчивого развития туристских и рекреационных регионов в значительной степени отличается от традиционных подходов к планированию, так как *конечным продуктом туристско-рекреационного производства является туристский или рекреационный продукт, который производится предприятиями различных отраслей и носит комплексный характер*. Следовательно, данный продукт образуется на стыке различных отраслей, а значит, при формировании региональных программ устойчивого развития рекреационно-туристских регионов целесообразно рассматривать данный регион как самостоятельный территориальный хозяйственный комплекс, при этом соблюдая необходимые пропорции.

При этом стратегические изменения планируются, как правило, сразу по нескольким направлениям: развитие материально-технической базы, привлечение инвесторов, разработка новых продуктов и услуг, выход на новые рынки, поиск новых каналов сбыта, повышение квалификации персонала и др. Реализация стратегии происходит главным образом через управление людьми и деловыми процессами [7].

Кроме того, стратегии разрабатываются и меняются с учетом взглядов заинтересованных групп: властных структур, органов местного самоуправления, местной общественности. Следовательно, стратегическое управление в современных условиях должно опираться на современные методы управления, в частности на интегрированное управление стратегическими изменениями. Автор акцентирует внимание на том, что этот метод позволяет связать традиционное стратегическое планирование и реализацию стратегии в единый процесс, так как состоит из двух взаимодополняющих подсистем: подсистемы анализа и планирования стратегии и подсистемы реализации стратегии. Это позволяет заключить, что управление стратегическими изменениями происходит на постоянной основе и в конечном итоге реализация стратегии заключается в построении такой структуры организации, которая могла бы работать успешно, несмотря на неблагоприятные условия внешней среды.

Вместе с тем, в исследовании представлены основные этапы процесса интегрированного управления стратегическими изменениями в организациях туристско-рекреационной сферы:

1. Проводится стратегический анализ регионального рынка туристско-рекреационных услуг.
2. Делается выбор новой стратегии развития организации.
3. Разрабатывается план стратегических изменений туристско-рекреационной организации.
4. Осуществляются запланированные стратегические изменения в организации.

Вместе с тем, по мнению автора, стратегический анализ, помимо традиционной диагностики организации и его внешней среды, должен выявить степень готовности персонала туристско-рекреационных организаций к изменениям. Однако, как показывает практика, при разработке стратегий обычно мало внимания уделяется стратегическим изменениям по этим направлениям, что представляет собой существенное упущение, так как именно по уровню качества обслуживания российские санаторно-курортные организации значительно уступают зарубежным здравницам и главным образом по причине неготовности персонала к быстрым изменениям.

В диссертационном исследовании подчеркивается, что Россия имеет богатый опыт регионального управления и межрегионального сотрудничества, который опирается на широкие возможности стратегических межрегиональных и региональных программ.

В свою очередь формирование региональных целевых программ в настоящий период должно опираться на подлинное стремление к технологическому превосходству включенных в нее предприятий, отраслей и регионов. Кроме того, целевое программирование позволит разработать новые подходы к решению вопроса о сотрудничестве и совместной деятельности предприятий друг с другом и властью на уровне администрации регионов. Особенно эффективно в этом случае использовать интегрированные формы организации бизнеса и возможности стратегического партнерства через создание стратегических альянсов и групп предприятий [7].

Список литературы

1. Лавренов Р.Н. Институты воспроизводства человеческих ресурсов: индустрия рекреации: Уч. пособие / Р.Н. Лавренов, В.С. Симонов. – СПб.: Изд-во СЗЗТУ, 2009.
2. Лавренов Р.Н. Проблемы стратегического управления туристско-рекреационными комплексами // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. – №5.
3. Лавренов Р.Н. Влияние инфраструктуры на устойчивое развитие рекреационных комплексов // Экономическое возрождение России. – 2010. – №5.
4. Лавренов Р.Н. Рекреационные функции спортивного туризма // Адаптивная физическая культура, спорт и здоровье: интеграция науки и практики: Сборник трудов II Всероссийской научно-практической конференции. – Уфа.
5. Лавренов Р.Н. Особенности стратегического управления региональным туристско-рекреационным комплексом // Актуальные проблемы труда и развития человеческого потенциала: Межвузовский сборник научных трудов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ.
6. Лавренов Р.Н. Методические основы планирования устойчивого развития туристско-рекреационных комплексов // Актуальные проблемы труда и развития человеческого потенциала: Межвузовский сборник научных трудов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ.
7. Концепция развития спортивно-оздоровительного туризма в Российской Федерации на период до 2005 года // Русский турист. – 2001. – Вып. 7. – С. 24–38.
8. Лавренов Р.Н. Формирование стратегии устойчивого развития регионального туристско-рекреационного комплекса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://refdb.ru/look/2051551.html>

Шакиев Шайдилла Орунбекович
канд. экон. наук, доцент
Кыргызско-Узбекский университет
г. Ош, Кыргызстан

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены вопросы инвестирования и развития сельского хозяйства страны, а также проанализировано текущее положение аграрного сектора экономики. В заключение автором статьи предлагаются пути решения проблемы улучшения качества продукции при минимизации затрат, повышения его рентабельности и производительности труда.*

***Ключевые слова:** сельское хозяйство, земельная реформа, аренда, крестьянско-фермерское хозяйство, методы, инвесторы.*

Важное место в экономике Кыргызстана занимает аграрная отрасль.

С приобретением суверитета и экономической самостоятельности в сельском хозяйстве страны был принят курс на трансформацию аграрного сектора экономики. В сложных условиях выбора новых форм собственности и новых подходов ведения хозяйства процесс аграрной реформы сопровождался временами многочисленными ошибками и некорректным принятием решений.

Отсутствие опыта ведения рыночного хозяйствования и законодательной базы, а также нерешенность вопросов финансовой, налоговой, инвестиционной и кредитной политики в области сельского хозяйства стали причиной торможения его реформирования [1].

В сельском хозяйстве до сих пор недостаточно разработаны научно-обоснованные концепции создания рыночных структур и инфраструктур, основанных на объективных экономических законах и базисных отношениях в процессе производства и реализации продукции, с учетом интересов производителей. Отсюда проводимые в сельском хозяйстве реорганизация и реформа аграрного сектора чаще всего носят фрагментарный характер и осуществлялись сверху, мало затрагивая основные положения основных законов развития рыночных структур, и в итоге дискредитировались. Рыночное хозяйствование экономики уже необратимый процесс [2].

Несмотря на трудную и сложную ситуацию имеются положительные сдвиги в формировании аграрных рыночных структур.

Как показывает практика, реализация рыночного механизма в сельском хозяйстве дает должный эффект только в том случае, когда труженник станет реальным субъектом собственности.

Известно, что сельскохозяйственное производство является наиболее кредитоемкой отраслью экономики вообще. В условиях опережающего роста цен на промышленную продукцию и услуги, оказываемые аграрному сектору, потребность в привлечении кредитных ресурсов для осуществления производства значительно возрастает. Из-за нехватки кредитных ресурсов сельские товаропроизводители терпят огромные убытки, а республика недополучает, ни говоря, уже о экспорте определенное количество продукции.

На данном этапе крестьянско-фермерские хозяйства находятся в тяжелом финансовом положении. Пока государство не в состоянии оказать финансовую поддержку этим хозяйствующим формам из-за большого дефицита бюджета.

Кроме того, нарушена технология и организация сельскохозяйственного производства: полностью отсутствует севооборот сельхозкультур, не ведется селекционная работа, почти что ликвидированы племенные хозяйство и селекционно-семеноводческие станции страны, если даже работают, то единичные, которые по существу не отвечают требованиям рыночного спроса.

Массовый отток трудоспособного населения из сельской местности в поиске лучшей жизни за пределы республики, а также внутренняя миграция поставили в сложную обстановку и без того слабую сельскохозяйственную отрасль. Изношенность сельхозтехники достигает 60–70% и не отвечает требованиям современного сельскохозяйственного производства. Финансово-кредитные учреждения, предлагающие крестьянским хозяйствам свои услуги не всегда удовлетворяют потребителей. По причине отсутствия агротехнической обработки и неправильного обслуживания нарушена плодородность и возникла эрозия земли.

За годы экономических реформ в селе было больше потери чем достигнутое.

Все функционирующие крупные сельхозпредприятия были приватизированы, распроданы и раздроблены. В итоге вместо 509 хозяйств республики созданы 330 тыс. мелкие хозяйства. Если обратиться в мировую практику, то Израиль объединив мелкие частные хозяйства в крупную, которая называется «Кибудцы» в условиях засухи получает с гектара 60–65 ц пшеницы, когда кыргызские крестьяне с гектара получают 18 центнера. Такой же низкий урожай получаем по всем сельхозкультурам. 2015 год для фермерско-крестьянских хозяйств в целом по республике сложился не удачным в плане реализации полученного урожая. Из-за отсутствия рынка сбыта огромное количество сельхозпродукции было уничтожено крестьянами, кроме того часть урожая была реализована ниже себестоимости.

С вступлением нашей страны в Таможенный Союз и ЕАЭС у фермерско-крестьянских хозяйств были большие надежды со сбытом полученного урожая по высоким ценам, однако эти надежды по различным объективным и субъективным причинам не сбылись. Стоит обратить внимания смогут ли мелкие хозяйства обеспечить необходимым нужным количеством сельхоз продукции стран членом ТС [3].

Хотя на ярмарках представляется необходимое количество сельскохозяйственной техники возникают финансовые проблемы при покупке, а мелкие хозяйства не могут приобрести из-за дороговизны сельхозтехники.

Из-за вышеуказанных причин в большинстве районов республики многие годы пустуют гектары земли. К этому добавляются нехватка минеральных удобрений, финансовых средств, дороговизна горюче-смазочных материалов, отсутствие гаражей, ремонтных мастерских, которые были распроданы и в последующем уничтожены. Выдача кредитов крестьянским хозяйствам в подавляющем большинстве случаев производится с большим опозданием.

Объем иностранных инвестиций, поступающих в страну весьма незначителен, к тому же имеет тенденцию на понижение, так в 2015 году он снизился на 37–40% и равнялся 608,5 млн долл. Главной причиной подоб-

ного положения является отсутствие в стране эффективной системы побуждения притока иностранных инвестиций, их защищенности, государственных гарантий и страхования. В условиях кризиса, переживаемого сельскохозяйственным производством, повышенную привлекательность представляют иностранные инвестиции в сферу экономики с длительным сроком окупаемости.

Общепризнанно то, что для инвестиций привлекательны те сферы и отрасли, для которых характерно их высокоэффективное использование и результативность. И здесь, особый интерес провоцируют рациональная система организации и побуждения бизнес-процессов, ответственность всех сотрудников за экономическую деятельность, что в итоге обеспечивают отменную результативность производства, высокий уровень технологической, управленческой и обеспечивающей дисциплины, что, в итоге, позволяет выпускать привлекательную и востребованную продукцию (товары, продукты, услуги). Все это может быть реализовано созданием со стороны государства условий инвестиционной привлекательности страны, что потребует не только прямых государственных инвестиций, но и принятием организационно-правовых мер, открывающим доступ кредитных ресурсов, частных и иностранных инвестиций с обеспечением различного рода льготами и преференциями во все отрасли национальной экономики, включая сельхозпроизводство.

Одним из приоритетных направлений привлечения инвестиций в аграрный сектор республики должны стать так называемые «длинные» кредитные ресурсы на щадящих условиях для малого и среднего предпринимательства. Специалисты оценивают потенциал востребованных инвестиций в данный сектор в объеме, не превышающем 7% вложений в основной капитал. Отсюда следует, что при таком инвестиционном спросе не требуются крупные государственные средства, а предпочтительным являются инвестиционные вложения для поддержки малого и среднего предпринимательства, ориентированные на производство специборудования сельхоз назначения для указанных форм бизнес деятельности.

Инвестиционная привлекательность – одно из важных условий выхода предприятий сельского хозяйства на траекторию устойчивого экономического роста. Реструктуризация, модернизация и оптимизация бизнес-процессов являются чрезвычайно важными процессами, способствующими успешной адаптации сельхозпредприятий к непрерывно изменяющимся условиям ведения производства сельхозпродукции, востребованной и конкурентоспособной на рынке.

Ненормативная материально-техническая обеспеченность сельхозпредприятий в Киргизии спровоцировала снижение объемов производства основных видов сельхозпродукции.

По данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики в 2010–2015 гг. численность основных сельскохозяйственных машин (тракторов, комбайнов, автомобилей, прицепной техники и др.) составлял не более 45% от нормативного. Такая же ситуация и с применением минеральных удобрений, средств защиты растений.

Крайне тяжелым положением характеризуются условия проживания жителей в сельской местности. Одной из причин такого положения является ограниченный объем инвестиций в сельское хозяйство, уступающий среднему уровню инвестиций в национальную экономику.

В настоящее время зарубежные компании планируют увеличивать производство сельхозпродукции на территории республики. И, здесь весьма важным является обеспечение инвестиционной привлекательности посредством стабильно действующих правовых механизмов. Для активизации поступлений иностранных инвестиций в сельское хозяйство

республики и их защиты необходимы меры по совершенствованию нормативно-правовой базы республики с обязательным соблюдением исполнения включенных в них норм на практике.

Как демонстрируют успешные практики инвестирования в развитых странах их эффективность неразрывно связана с действенностью политики налогообложения, таможенного регулирования, антикоррупционного законодательства, с наличием развитой системы борьбы с преступлениями, в том числе, и в сфере экономической деятельности и др. Необходимо структурировать регламенты, определяющие порядок и число согласований, лицензий, технических условий исполнения инвестпроектов, правила взимания таможенных пошлин на импортируемые сельхозмашины, удобрения, элитные семена, продуктивные породы скота и птицы и др., например, путем освобождения их от налогов и пошлин на период реализации инвестпроектов.

Специалисты отмечают, а данные статистики подтверждают, что по состоянию на сегодня приток иностранных инвестиций в сельское хозяйство республики не имеет системного характера. По существу, необходимость привлечения инвестиций в производство продуктов растениеводства, животноводства и других видов продовольствия высокой степени обработки определяется не только кризисом в финансовой сфере, но и отставанием в применяемых технологиях, системах управления и др. Одним из путей разрешения, а в более системном варианте путем создания свободной экономической зоны аграрного предпринимательства [4].

Приток внешних инвестиций в сельхозпроизводство республики получит еще больший объем в случае его приоритетной направленности в масштабирование производства экспортной продукции. Нацеленность на внешние рынки делает возможным повысить стандарты отечественной сельхоз продукции, что позволит дополнительно улучшить качество продовольственных товаров для жителей республики. Учитывая, что республика уже входит в Таможенный и Евроазиатский экономический союзы, необходимо разработать и законодательно оформить программу защитных мер отечественного продовольственного рынка. Одним из определяющих вопросов при обсуждении вступления республики в эти организации должны быть гарантирован доступ на рынки стран, входящих в эти союзы, кыргызских сельхозо业ственных и продовольственных товаров, произведенных в рамках зарубежных инвестиционных проектов [5].

Значительное увеличение не только внешних, но и внутренних инвестиций возможно лишь тогда, когда у инвесторов сформируется уверенность в том, что центральные и региональные власти осознали потребность выстраивания адресной инвестиционной политики, соотнесенной с адекватной нормативно-правовой базой, и инициируют адекватные меры, нацеленные на улучшение инвестиционного климата и увеличение притока и зарубежных, и отечественных инвестиций в производство сельхоз продукции за счет наращивания различного вида льгот и гарантий.

Таким образом, повышение эффективности и конкурентоспособности отечественного сельхоз производства на внутреннем и мировом рынках требует улучшения качества продукции при минимизации затрат, повышения его рентабельности и производительности труда. Этого можно достичь:

- путем инвестиций на технологическое и техническое обновления;
- посредством улучшения плодородия почвы на основе увеличения внесения минеральных и органических удобрений;

– за счет применения новых высокоурожайных сортов сельскохозяйственных культур, пород скота и птицы, средств защиты растений и животных от болезней и вредителей;

– подготовкой квалифицированных кадров, совершенствованием рыночных структур, организаций и эффективным управлением производства и использованием экономических методов хозяйствования.

Список литературы

1. Абдымаликов К. Экономика сельского хозяйства Кыргызстана / К. Абдымаликов, Ж. Жумабаев. – Бишкек, Илим, 2012. – 286 с.
2. Табышова Ж.Р. Стратегия формирования инвестиций в сельском хозяйстве. Дис. ... канд. экон. наук / Ж.Р. Табышова. – Ош, 2012.
3. Акималиев Ж. Айыл чарбабыз кыйроо алдында турат Шоокум (илим, турмуш жана маданият журналы) / Ж. Акималиев. – 2014. – №11 (99). – С. 26–29.
4. Шакиев Ш.О. Конкуренция как основное условие рыночной экономики / Ш.О. Шакиев, Е.М. Давлетшина // Экономика и статистика. – 2013. – №1. – С. 38–41.
5. Шакиев Ш.О. Вопросы инвестирования сельского хозяйства и пути преодоления инвестиционного кризиса в Кыргызстане / Ш.О. Шакиев // Инновации в жизнь. – 2015. – №2 (13). – С. 34–39.

МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Кульчицкая Елена Валерьевна
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский
государственный университет»
г. Санкт-Петербург

ПРИМЕНЕНИЕ АДАПТИВНОЙ МЕТОДИКИ ГРЕЙДИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОЦЕНКИ И РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в данной статье автор рассматривает основные процессы развития внутренней среды организации, а также дается определение термину. В работе изучены особенности кадрового аудита, представлены рекомендации по формулированию целей, задач, составлению плана проведения и непосредственной реализации кадрового аудита.

Ключевые слова: адаптивная методика грейдирования, кадровый аудит, внутренняя среда организации.

Процесс развития внутренней среды организации – это комплекс мероприятий, включающий в себя оценку состояния элементов внутренней среды, их изучение, формулирование выводов и рекомендаций, а также непосредственно их реализацию. В связи с тем, что человеческие ресурсы организации – это элемент внутренней среды организации, который определяет характеристики всех остальных элементов (как говорил Ли Якокка, «Компьютер выводит только то, что в него ввели»), процесс развития внутренней среды организации предлагается рассматривать через результаты реализации технологии кадрового аудита. Поэтапный механизм реализации кадрового аудита в рамках модели развития внутренней предпринимательской среды организации, представлен ниже.

По итогам проведения ВПС-анализа (комплексного анализа внутренней предпринимательской среды организации [1]) формулируются основные сильные и слабые стороны элементов внутренней предпринимательской среды, на основе которых формируется группа целевых показателей и характеристик, которых необходимо достичь в рамках процесса развития предприятия. Данные показатели и характеристики лежат в основе разработки плана проведения кадрового аудита на предприятии, а также реализации рекомендаций, предложенных по итогам проведения кадрового аудита.

Когда руководство предприятия принимает решение о том, что на предприятии необходимо провести кадровый аудит, назначаются аудиторы, то есть исполнители данной процедуры. Аудиторами могут выступать как сотрудники организации, так и специалисты-консультанты из специализированных компаний. Затем, руководство и аудиторы совместно формулируют конкретные цели и задачи кадрового аудита. Чем точнее и правильнее сформулированы цели, тем больше вероятности эффективно провести кадровый аудит, поэтому нельзя недооценивать важность данного этапа проведения кадрового аудита. Сформулированные цели и задачи служат основой технического задания, которое необходимо

разработать перед началом реализации кадрового аудита. План проведения кадрового аудита должен представлять собой документ, в котором оговорено содержание процедуры кадрового аудита, конкретные исполнители каждого элемента и сроки его выполнения.

Реализация непосредственно кадрового аудита предшествует проведению подготовительных мероприятий, к числу которых относится разработка системы мотивации персонала к оценке, предварительные беседы с персоналом и т. д.

Конкретизация требований к сотрудникам на подготовительном этапе происходит в зависимости от того, к какому элементу внутренней предпринимательской среды относится та или иная должность. Для определения принадлежности должности и степени ее значимости предлагается использовать адаптированный к данной методике метод грейдирования должностей. Грейдинг (от англ. grade -уровень) – система процедур по оценке и ранжированию должностей, в результате которых они распределяются по группам (грейдам) в соответствии с их ценностью для компании. По оси абсцисс расположены разделы по элементам внутренней предпринимательской среды: человеческие ресурсы; миссия, цель, стратегия; организационная структура; финансовые ресурсы; организационная культура; технологии и материально-техническая база; продукт деятельности. А по оси ординат предлагается определять позиционный уровень, то есть грейд, в рамках каждого элемента и по отношению к каждой должности. Схема грейдирования, предлагаемая автором, представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Схема грейдирования должностей

По итогам проведения организационных мероприятий в рамках кадрового аудита разрабатывается итоговый документ, включающий выводы из протоколов оценки, а также комплекс рекомендаций по исправлению недочетов и совершенствованию систем управления персоналом на предприятии.

Кадровый аудит, проведенный по данной методике, способен предоставить менеджерам и предпринимателям гораздо больше необходимой информации, чем традиционный аудит кадровой документации или кадровой службы. На основании информации, полученной в результате реализации кадрового аудита, принимаются эффективные управленческие решения по направлениям и способам развития внутренней предпринимательской среды. Методика грейдирования в данном случае позволяет определить требования к каждой должности, и сопоставить данные требования с реальным положением дел. Объективность и точность оценки – это основа эффективного управления.

Никулин Денис Николаевич
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный
университет» (НИУ)
г. Челябинск, Челябинская область

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: в данной статье обоснована необходимость совершенствования маркетинговой деятельности коммерческих предприятий в среде Интернет, а также проанализированы ее основные направления. В работе дается авторское определение понятия «интернет-маркетинг», определяются маркетинговые задачи инструментов взаимодействия коммерческих компаний с потребителями.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, таргетинг, автоматизация, интернет-магазин, email-маркетинг, управление репутацией, прогнозирование результативности, оценка результативности.

Маркетинг – это любое действие, направленное на привлечение и удержание клиента [2]. Соответственно, интернет-маркетинг – это деятельность предприятия в среде Интернет, направленная на достижение его маркетинговых целей, а именно, на привлечение и удержание клиентов. Для достижения этих целей необходимо решение множества задач, среди которых для коммерческих предприятий можно выделить исследование потребностей клиентов, управление ассортиментной и ценовой политикой, привлечение посетителей, коммуникации с потребителями, повышение удовлетворенности потребителей, продвижение бренда торгового предприятия, анализ деятельности конкурентов. Все инструменты взаимодействия коммерческих предприятий с потребителями в среде Интернет можно разделить на несколько групп, принципиально отличающихся друг от друга по механизму функционирования и решаемым задачам (таблица 1).

Таблица 1
Маркетинговые задачи инструментов взаимодействия
коммерческих предприятий с потребителями

Маркетинговые задачи	Группы инструментов Интернет-маркетинга				
	Рекламные системы и контент-маркетинг на партнёрских площадках	Товарные агрегаторы	Сайт и SEO	Email-маркетинг	Управление репутацией
Привлечение посетителей на сайт	*	*	*	*	
Получение заказов потребителей		*	*	*	
Привлечение обращений потребителей (звонки, посещения)	*	*	*	*	*
Продвижение бренда ПРТ или его товаров	*	*	*	*	*
Персональные коммуникации с потребителями		*	*	*	*
Повышение удовлетворённости потребителей		*	*	*	*
Улучшение факторов ранжирования в поисковых системах		*	*		
Получение информации о потребителях	*	*	*	*	*

Значимость интернет-маркетинга в деятельности коммерческих предприятий быстро растёт, поскольку всё большая доля потребителей осуществляет поиск товара и выбор места покупки в среде Интернет [1]. Однако высокая конкуренция существенно повышает затраты по всем направлениям интернет-маркетинга. Растут ставки за клики и показы рекламных объявлений. Затрудняется продвижение сайтов в топы поисковых систем. Всё сложнее становится удивить потребителей удобным сайтом и оригинальными email-рассылками. Повышаются требования к качеству обслуживания покупателей. Любые проблемы с сервисом сразу отражаются на рейтингах предприятия в социальных медиа. Поддержание позитивного образа предприятия в среде Интернет требует всё больших ресурсов. В этих обстоятельствах коммерческие предприятия могут оставаться конкурентоспособными только при условии непрерывного совершенствования своей маркетинговой деятельности в среде Интернет.

Можно выделить следующие основные направления совершенствования интернет-маркетинга, позволяющие повышать степень достижения маркетинговых целей и снижать затраты на их достижение.

1. Таргетинг. За показы рекламных объявлений приходится платить, поэтому, необходимо стремиться демонстрировать интернет-рекламу только тем пользователям, которых могут заинтересовать товары и услуги данного предприятия. Для этого необходимо совершенствовать способы настройки рекламных кампаний на параметры целевой аудитории по поисковым запросам, тематике рекламных площадок, географии, времени показов, поведению потребителей в сети Интернет и социально-демографическим характеристикам.

2. Содержание рекламных объявлений и посадочных страниц. На клики по рекламным объявлениям уходит большая часть маркетинговых бюджетов многих коммерческих предприятий. Поэтому содержание рекламных объявлений и посадочных страниц необходимо разрабатывать в точном соответствии с потребностями пользователей, которые видят рекламу и переходят по ней на сайт.

3. Автоматизация рекламы. Для снижения объёма рутинного ручного труда необходимо использовать технологии, позволяющие автоматически корректировать содержание объявлений, ставки за показы и клики, и другие параметры рекламных кампаний, в зависимости от текущих цен на товары, их наличия на складе предприятия и других факторов. Особенно актуальной автоматизация становится при широком ассортименте, больших объёмах продаж и преобладании товарного спроса над категорийным.

4. Алгоритмы управления рекламой. Независимо от степени автоматизации, рекламные кампании необходимо постоянно корректировать в целях повышения их эффективности. Для этого должны непрерывно проводиться эксперименты, позволяющие сравнивать различные рекламные сегменты (ставки за клик, настройки таргетинга, группы поисковых запросов, рекламные площадки и другие) по степени достижения маркетинговых целей и по затратам на их достижение. Чем более эффективным является рекламный сегмент, тем большая часть рекламных бюджетов должна на него направляться.

5. Сайт предприятия. Совершенствование сайта должно способствовать лучшему решению поставленных перед сайтом задач. Независимо от типа предприятия, сайт должен информировать потребителей о деятельности предприятия, его ассортименте и ценах, мотивировать посетителей к покупкам, повышать их лояльность и доверие к предприятию, упрощать коммуникации с клиентами. Если значительная доля покупателей прихо-

дит из SEO-канала, сайт предприятия должен соответствовать требованиям поисковой оптимизации для лучшего ранжирования в поисковых системах. Еще больше возрастают требования к сайту, если он выполняет роль интернет-магазина, т.е. позволяет оформлять и оплачивать заказы. Предприятиям, которые не имеют достаточных ресурсов, целесообразно отказать от собственного интернет-магазина. Интернет-заказы в этом случае можно получать через товарные агрегаторы.

6. *Email-маркетинг.* Основной целью email-маркетинга является удержание существующих клиентов. Эта цель достигается за счёт периодических рассылок, информирующих потребителей об ассортименте и ценах, мотивирующих клиентов к повторным покупкам, а также содержащих информационный и развлекательный контент. Однако, при некорректном использовании, email-рассылки воспринимаются потребителями, как проявление навязчивости, вызывают раздражение и разрушают лояльность. Для предотвращения этой проблемы, деятельность предприятий в области email-маркетинга должна непрерывно совершенствоваться, что достигается, в первую очередь, за счёт тщательной сегментации клиентской базы. Основанием для сегментации может быть любая доступная информация о клиентах: их покупательская активность, поведение на сайте, социально-демографические характеристики, личностные особенности и многие другие переменные. Для каждого клиентского сегмента должны различаться содержание писем и алгоритмы их рассылки.

7. *Управление репутацией.* Упоминания предприятия в социальных сетях, на форумах и других площадках Интернета, существенно влияют на принятие решений о покупке. Потребители, не имеющие собственного опыта взаимодействия с компанией, легко попадут под влияние негативных отзывов о ней, и даже не задумаются о том, кто и с какой целью разместил негатив. Поэтому предприятие должно осуществлять непрерывный мониторинг упоминаний своего бренда в среде Интернет, и немедленно реагировать на них. В этих коммуникациях важна персонализация, т.е. необходимо учитывать цели и личностные особенности авторов отзывов. Кроме того, борьба с негативом существенно упрощается в том случае, если предприятие активно создаёт и распространяет позитивный контент о собственной деятельности.

Любые действия, направленные на совершенствование, должны предвостанавливаться прогнозированием их результативности на основе анализа результатов подобных действий в прошлом. В качестве основного источника информации для принятия решений о выборе того или иного метода совершенствования, можно рассматривать специализированные конференции и форумы по интернет-маркетингу. Кроме того, предприятие должно собирать в собственной базе данных следующую информацию:

- 1) точное время всех изменений в своих бизнес-процессах;
- 2) время изменений внешних факторов (в экономике, политике, погоде и деятельности конкурентов);

- 3) данные об экономических и коммуникативных показателях, отражающих результаты изменений (частота регистрации этих данных зависит от того, насколько быстро бизнес-процесс приводит к результатам).

Чем большие объёмы собственных данных имеются в распоряжении предприятия, тем более точные прогнозы результативности действий могут быть построены. Для учёта сезонности, информация должна накапливаться в течение нескольких лет. При наличии такой базы, предприятие имеет возможность принимать более обоснованные решения о направлениях совершенствования своей маркетинговой деятельности. Приоритет

отдаётся тем методам совершенствования, которые в прошлом приводили к лучшим результатам.

Любое действие, направленное на изменение процессов, должно сопровождаться оценкой его результативности по множеству показателей (количество привлечённых посетителей; позиции сайта предприятия в поисковых системах; индикаторы заинтересованности посетителей; уровень коммуникаций с клиентами и степень их удовлетворённости; отношение потребителей к бренду предприятия; соотношение между прибылью и затратами и др.). Информация о значениях показателей позволяет оценить результативность действий только при наличии данных о динамике показателей в прошлом. Действие можно считать результативным, если оно приводит к улучшению показателей, с учётом сезонности, долговременного тренда, и изменений внешних факторов. Если изменения, внесённые в процесс, оказались результативными, значит, далее процесс должен выполняться в изменённом виде.

Помимо улучшения динамики показателей, результативность действий можно оценивать методом сравнения экспериментальных и контрольных групп. Для этого, при взаимодействии с экспериментальными группами потребителей, используются изменённые версии процессов, а при взаимодействии с контрольными группами потребителей, процессы выполняются в неизменном виде. Если экспериментальные группы демонстрируют улучшение показателей по сравнению с контрольными группами, то внесённые изменения необходимо признать результативными и распространять их на всех потребителей.

К сожалению, результативность многих действий практически невозможно точно оценить ни путём анализа динамики показателей, ни методом сравнения экспериментальных и контрольных групп. Речь идёт о тех направлениях совершенствования, которые приводят к результатам через длительное время. Например, повышение позиций сайта в поисковых системах по высококачественным запросам зачастую происходит только через несколько месяцев после проведения дорогостоящих SEO мероприятий. Улучшение качества сервиса и совершенствование деятельности по управлению репутацией, вначале просто приводит к существенному повышению затрат, а на продажах отражается только через длительное время. В этих случаях решения о выборе тех или иных вариантов действий, могут приниматься только на основе экспертных оценок, поскольку нет возможности предварительно быстро проверить варианты. А через длительное время оценка результативности будет существенно затруднена тем, что помимо конкретных изменений в процессе, на результат за этот период повлияет большое количество других внутренних и внешних факторов.

Учитывая специфику маркетинговой деятельности коммерческих компаний в среде Интернет, мы рекомендуем следующую циклическую последовательность её совершенствования:

1. *Определение приоритетов.* Отбор процессов, требующих совершенствования в первую очередь, на основе сопоставления их текущего состояния и важности.

2. *Прогнозирование результативности.* Выбор конкретных способов и вариантов действий, для которых, согласно экспертным оценкам, и в соответствии с собственными статистическими данными, ожидается высокая степень результативности.

3. *Внесение изменений в процессы и оценка их результативности.* Изменения в процессы вносятся на непродолжительное время, и проверя-

ются на отдельных группах потребителей. Степень результативности изменений оценивается на основе анализа динамики показателей и методом сравнения экспериментальных и контрольных групп.

4. *Принятие решений об утверждении изменений.* Изменения, для которых выявлена высокая результативность, утверждаются в качестве нового стандарта, и распространяются на всех потребителей компании. В процессы интернет-маркетинга окончательно вносятся те изменения, которые стабильно приводят к улучшению показателей. Решения об изменениях, по которым невозможна быстрая оценка результативности, принимаются на основе экспертных оценок.

Список литературы

1. Исследования компании DataInsight [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.datainsight.ru/public>
2. Крэнделл Р. 1001 способ успешного маркетинга / Р. Крэнделл. – М.: Фаир-Пресс, 1999. – 496 с.

ЭКОНОМИКА ТРУДА, ДЕМОГРАФИЯ

Выборнова Екатерина Евгеньевна
студентка

Тукова Екатерина Александровна
аспирант, ассистент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
университет путей сообщения»
г. Екатеринбург, Свердловская область

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА РЫНКЕ ТРУДА

Аннотация: одной из проблем современного общества является трудоустройство и занятость молодых специалистов. Большинство работодателей ищут сотрудников, имеющих практический опыт работы, а выпускники вузов по различным причинам неконкурентоспособны на современном рынке труда. Данная статья посвящена изучению уровня конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда.

Ключевые слова: занятость, безработица, молодой специалист, компетенции, конкурентоспособность.

Перед каждым выпускником вуза сегодня остро встает проблема его конкурентоспособности в новой экономической ситуации, а по существу, проблема выживания. Личная конкурентоспособность представляет собой умение рационального трудоустройства по получаемому направлению подготовки в вузе с перспективой успешного карьерного роста.

При поисках работы, выпускники понимают, что они не могут конкурировать с более опытными работниками. Причинами низкой конкурентоспособности выпускников являются:

- недостаточный опыт работы или его отсутствие;
- неадекватно завышенные требования к заработной плате в начальный период профессиональной деятельности;
- недостаточный объем необходимых знаний, умений и навыков, предъявляемых профессией и работодателями и т. д.

Конкурентоспособность выпускника во многом зависит от правильной профессиональной ориентации при поступлении в вуз и в ходе учебы. Об актуальности данной проблемы красноречиво говорят данные Минтруда России: 40–60% выпускников трудоустраиваются не по специальности.

В современных социально-экономических условиях конкурентоспособность выпускника вуза зависит от соответствия его знаний и умений требованиям профессии и работодателя, а также от особых качеств личности, которые позволят выпускнику побеждать в конкурсе на вакантную должность, успешно конкурировать с более опытными специалистами, демонстрировать свою востребованность на современном рынке труда. Несмотря на ряд серьезных недостатков, молодежь обладает сильными качествами, которые отличают её от более опытных специалистов.

Работодатели охотно берут на работу молодых специалистов и даже готовы их доучивать и пересушивать, но считают необходимым учить новым технологиям, новым методикам, специфике деятельности предприятия. Однако их основное требование – выпускник должен

уже обладать базовыми профессиональными знаниями и умениями, этикой делового общения, психологическими качествами, характеризующими специалиста как личность [2].

Признавая несомненные преимущества выпускников вузов, работодатели не желают комплектовать ими кадровый состав своих предприятий и указывают на такие причины своих опасений:

1. В молодых специалистах работодатели не видят стабильности и надежности. Как правило, многие молодые люди часто меняют работу, первое рабочее место рассматривают как временное, где можно получить первичные навыки и опыт работы. Поэтому работодатели не желают тратить время, вкладывать деньги и усилия в тех, кто вскоре может уйти.

2. Определенной части молодежи не хватает ответственности, сформированной привычки ежедневно ходить на работу, не опаздывать, выполнять поручения, соблюдать этические правила делового общения и субординации. Им присуща ориентация на собственные интересы и потребности, а не на результаты работы предприятия [1].

3. Ряд молодых специалистов не проявляют самостоятельности, не воспринимают себя членами коллектива, в котором от эффективности деятельности каждого зависят результаты работы всего предприятия.

4. Некоторую часть молодых специалистов отличают неадекватная оценка своего труда, завышенные притязания к заработной плате и характеру работы, которую хотят выполнять.

Поэтому при трудоустройстве работодатели отдают предпочтение высококвалифицированным и наиболее опытным специалистам. В современной экономической ситуации в России, тем более в условиях мирового экономического кризиса, все более важным и значимым становится воспитание не только творческой, и высокопрофессиональной, но и конкурентоспособной личности. Следовательно, формирование творческой, конкурентоспособной личности становится важнейшей задачей и высшего профессионального образования. Работодатели считают, что в период обучения в вузе студенту следует особое внимание уделить подготовке в психологическом и социальном плане, самоподготовке, а недостатки в профессиональной подготовке будут устранены с течением времени при вхождении в профессиональную среду.

Принимая на работу молодого специалиста, работодатели предъявляют следующие требования:

1. Наличие специальных знаний и умений, спрос на которые высок в условиях рыночной экономики. Это, например, знания в области информационных технологий, умения работы с различными компьютерными программами.

2. Наличие особых личностных качеств, которые отличают одного выпускника от ряда тех, кто обладает такими же знаниями и умениями [3].

Наличие данных компетенций повышают конкурентоспособность выпускника вуза на современном рынке труда. Среди особых корпоративных компетенций, которыми должен обладать персонал для обеспечения конкурентоспособности организации, работодатели отмечают:

– способность просчитывать и анализировать последствия принимаемых решений, умение взаимодействовать внутри коллектива и вне его для решения профессиональных задач; умение прогнозировать и планировать свою деятельность;

– высокий профессионализм и компетентность в области деятельности, ориентированность на высокое качество труда, ответственное отношение к результатам работы;

– желание учиться новому, креативность, способность к генерации идей, созданию и внедрению инновационных технологий в профессиональной деятельности;

– умение работать в команде на общий результат, брать на себя ответственность за результаты труда, обосновать свои решения и влиять на коллег;

– иметь такие стрессоустойчивые качества, как физическая тренированность, самовнушаемость, умение переключаться и управлять своими эмоциями, уметь интенсивно работать в сложных условиях и эмоционально нагруженной атмосфере;

– соответствовать нормам и правилам поведения, принятым в организации;

– быть честным по отношению к коллегам и лояльным к работодателю;

– добросовестное отношение к профессиональной деятельности;

– надежность, дисциплинированность и исполнительность;

– активная жизненная позиция, оптимизм, позитивное отношение к жизни, к людям, обостренное чувство справедливости;

– навыки предпринимательской деятельности, стремление к доминированию и руководству группой, коллективом [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что компетенции выпускника вуза и корпоративные компетенции предприятий во многом совпадают. Выпускникам вуза необходимо знать требования профессии к его знаниям, способностям, личностным качествам, так как при трудоустройстве его будут обязательно оценивать на предмет соответствия корпоративным компетенциям предприятия.

В условиях рыночной экономики учреждения профессионального образования призваны формировать у выпускников качества, необходимые современному работодателю. К таким качествам можно отнести активную жизненную позицию, трудолюбие, серьезность мотивации к профессии, готовность к саморазвитию и самообразованию, навыки коммуникации, ориентацию на здоровый образ жизни [5].

Список литературы

1. Горохов В.М. Компетенции молодых выпускников, обеспечивающие конкурентоспособность на рынке труда: Материалы международной научно-практической заочной Интернет-конференции «Выпускник на рынке труда». – М., 20.02.11–01.06.11.
2. Давыдов Д.Г. Обзор зарубежных подходов к созданию компьютерных систем профориентирования: Материалы Международной научно-практической заочной Интернет-конференции «Выпускник на рынке труда» / Д.Г. Давыдов, Е.В. Чмыхова. – М., 20.02.11–01.06.11.
3. Екомасов В.В. Проблемы трудоустройства молодых специалистов // Кадры предприятия. – 2003. – №3.
4. Резник С.Д. Основы личной конкурентоспособности: Учебное пособие для вузов / С.Д. Резник, А.А. Соколова. – М.: Просвещение, 2010.
5. Шамаева Н.В. Вуз и конкурентоспособность выпускника // Оригинальные исследования: Электронный журнал. – 2011. – Вып. №1.

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Васильев Алексей Сергеевич

канд. техн. наук, доцент

Пешкова Ирина Валерьевна

канд. физ.-мат. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Петрозаводский государственный университет»
г. Петрозаводск, Республика Карелия

ДИНАМИКА НАУКОМЕТРИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИСТОВ, ЛИДИРУЮЩИХ В РИНЦ ПО ТЕМАТИКЕ «ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

Аннотация: в данной статье авторами приведена динамика наукометрических показателей экономистов, лидирующих в РИНЦ по тематике «Экономика. Экономические науки» с 2015 по 2016 годы.

Ключевые слова: динамика, наукометрические показатели, экономисты.

В работе [4] по методике [1–3] приведена динамика наукометрические показатели российских экономистов, сгруппированных в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ) по тематике «Экономика. Экономические науки», которая ранее исследована по состоянию на 09.04.2015 г.

По индексу Хирша (далее Индекс) на первых местах: Л.М. Гохберг Л.М. (НИУ «Высшая школа экономики») остался на первом месте, а его Индекс вырос с 41 до 50. /179/5228). На второе место вышел В.Я. Узун, его Индекс составил 49. На третьем месте И.Г. Ушачев, его Индекс – 47. Е.Л. Логинов, у которого Индекс в начале анализируемого периода был 37 вышел на четвертое место с Индексом 47. Е.Л. – Институт проблем рынка РАН (37/221/2841). В.А. Мау с Индексом 43 поднялся на пятое место, И.Н. Буздалов с Индексом 43 – на шестое место, Г.Б. Клейнер с третьего места сместился на седьмое, но его Индекс вырос с 29 до 42. Интересно, что Я.И. Кузьминов сместился на 14 место, но его Индекс вырос с 28 до 35. А.Н. Асаул, ранее занимавший восьмое место с Индексом 25, занял 11 место с Индексом 36.

По числу размещенных в РИНЦ публикаций на первом месте, как и ранее осталась Л.А. Зубченко, но число ее публикаций, зафиксированных в РИНЦ за названный период возросло с 326 до 626. С третьего места на второе поднялся А.И. Татаркин, у которого число публикаций возросло с 441 до 576, а И.Ю. Жилина со второго места опустилась на третье, но число ее публикаций сохранилось (559). С девятого места на четвертое сместился И.Р. Шегельман (число публикаций возросло с 365 до 531). Ю.М. Лермонтов сместился с четвертого места на 11 при росте публикаций с 411 до 444. В.И. Нечаев с пятого места сместился на 13 при сохранении числа публикаций (395). Д.А. Ендовицкий сместился с шестого места на 10-е при росте публикаций с 382 до 447. /1940). О.С. Сухарев остался на седьмом месте, при росте публикаций с 379 до 470. Т.Л. Безрукова Т.Л. перешла с восьмого места на девятое при росте публикаций от 377 до 460.

По числу цитирования публикаций со второго на первое место вышел В.В. Ковалев (число цитирований возросло с 6776 до 11007), а Г.Б. Клейнер с первого места спустился до второго при существенном росте цитирований от 6765 до 10823. На третье место с четвертого перешел Л.М. Гохберг, при росте цитирований с 5228 до 10350.

Авторы не претендуют на оценку уровня публикационной активности известных ученых, но их исследования, по мнению авторов, подтверждают не только их наукометрическую активность, но и рост внимания к экономической науке.

Список литературы

1. Бальчюнене Н.И. Наукометрические показатели ученых сибирского государственного технологического университета // Экономическая наука сегодня: теория и практика: Материалы II Международной научно-практической конференции / Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова, Харьковский государственный педагогический университет имени Г.С. Сковороды, Актюбинский региональный государственный университет имени К. Жубанова. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс». – 2015. – С. 142–143.

2. Бальчюнене Н.И. Некоторые особенности рейтингования ученых с использованием российского индекса научного цитирования // Приоритетные направления развития науки и образования: Материалы V Международной научно-практической конференции. – Чебоксары, 2015. – С. 349–350.

3. Бальчюнене Н.И. Российский индекс научного цитирования как инструмент выявления лидеров в университете [Текст] / Н. И. Бальчюнене // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике: научны исследования: от теории к практике: Материалы между науч.-практ. конф. – Чебоксары, 2015. – С. 210–211.

4. Васильев А.С. Российские экономисты в зеркале российского индекса научного цитирования // Наука, образование, инновации в приграничном регионе: Материалы 2-ой Республиканской научно-практической конференции / Петрозаводский государственный университет. – Петрозаводск, 2015. – С. 24–25.

Ковалев Виктор Евгеньевич

канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой

Крамнынина Елена Радионовна

магистрант

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный
экономический университет»

г. Екатеринбург, Свердловская область

ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация: в статье сделана попытка оценить значение геополитических рисков для развития современной системы международных отношений. Уделяется внимание конкретным примерам проявления геополитических рисков и рассматриваются особенности их локализации в разных странах мира.

Ключевые слова: геополитика, геополитические риски, современная геополитика, международные отношения, глобализация.

2015 год был насыщен геополитическими событиями. Некогда устойчивый мировой порядок сейчас быстрыми темпами трансформируется и динамично развивается. Изменить глобальную систему стремятся развивающиеся страны, в то время как ведущие экономики мира свирепо борются за сохранение своего положения. Такая борьба в какой-то степени порождает эскалацию геополитической напряженности, которая может оказаться в значительной степени непредсказуемой. Тем не менее, можно выделить некоторые международные процессы, которые в настоящее время меняют облик мира, и использовать их в качестве отправной точки для прогнозирования предстоящих событий. Неравномерность развития экономик мира одна из причин появления новых геополитических рисков.

Первостепенной задачей в прогнозировании геополитического состояния государства является обдумывание возможных рисков, стоящих перед страной. Важно учитывать все виды геополитических рисков: политические, социальные, национальные, экономические и др. Например, в начале 2016 года, к серьезным глобальным экономическим рискам ряд экспертов отнесли нарастающую слабость спроса в мировой экономике, связанную с изменением структуры китайской экономики и сохраняющейся слабостью европейской экономики [2].

Геополитические риски сложнее всего спрогнозировать, поэтому их и относят к разряду – катастрофических. Существенное влияние на них оказывают: участие государства в международной торговле, участие страны в интеграционных объединениях, объявленные государству санкции, торговое и политическое эмбарго, экономическая дестабилизация.

Для минимизации геополитических рисков государству в своей торговой политике в первую очередь нужно научиться уверенно пользоваться защитными мерами, например, антидемпинговыми, компенсационными, специальными защитными. Однако, сейчас спектр защитных расследований используется недостаточно эффективно. Это обусловлено, прежде всего, весьма пассивным отношением самих хозяйствующих субъектов к возможности защиты и длительностью проведения разбирательств со стороны органов исполнительной власти, ответственных за их проведение в соответствии с законодательством [3.]

Геополитические изменения требуют переосмысления прежних стратегических целей и условий развития любого государства, в частности России. На сегодняшний день важной геополитической задачей является поиск путей достижения гармоничного развития мира. Несмотря на то, что СССР распался много лет, в глазах зарубежных стран Россия остается мощной державой, которая владеет большим количеством ядерного оружия и может применить его в любой точке мира. Однако, в последние десятилетия Россия также является экономически слабой страной. И главной причиной этого стала нефтяная зависимость, которая существенно ощущается во времена колоссальных снижений цен на нефть. Для России геополитическая опасность возникает в результате информационной войны со стороны западных СМИ, невозможности слезть с «нефтяной иглы», торговых и политических конфликтов с бывшими партнерами.

Если говорить о КНР, то страна по-прежнему считается бедной. Её ВВП на душу населения составляет примерно четверть от уровня ВВП США (на основе паритета покупательной способности). Однако, по оценке большинства экономистов, даже при умеренных темпах роста ВВП Китая будет расти более динамично, чем в США или Европе.

В настоящее время Китай расширяет свою стратегическую сферу. Он стремится получить морские зоны в Восточном и Южно-Китайском морях. Несмотря на столкновение с притязаниями со стороны других стран в регионе (включая Японию, Филиппины и Вьетнам) [1]. В своих действиях, Китай опирается на так называемую «девяти-пунктирную линию» (первоначально созданную в 1947 году Тайванем), чтобы оправдать свои претензии на большую часть Южно-Китайского моря, где государство создало искусственные острова и установил суверенитет над окружающими их водами.

На Ближнем Востоке, ситуация также обостряется. Внимание общественности сосредотачивается на угрозе ИГИЛа для гражданского населения всего мира. Большой проблемой для этого региона стал конфликт между шиитами и суннитами, который сохраняется на протяжении более тысячи лет. В то время как одни сталкиваются с дискриминацией, другие применяют смертельное насилие. Конфликт между Саудовской Аравией и Ираном также развивается на фоне борьбы за огромные нефтяные бог-

атства Аравийского полуострова и огромное материальное благосостояние мелких суннитских государств, таких как Кувейт и Катар.

Геополитические риски захватили и киберпространство, которое в скором времени может стать ключевой проблемой, так как границы и армии не могут ограничивать его. Эти угрозы включают в себя: системные (компьютерные) атаки на банки и другие учреждения; несанкционированный доступ к личным данным банков, страховых компаний и государственных учреждений; промышленный шпионаж.

Широкое распространение кражи технологий у иностранных компаний привело к недавнему соглашению между Китаем и США. Законодательно правительства двух стран будут предотвращать кражи технологий, которые до этого происходили в интересах компаний своей страны.

Однако, эти проблемы кажутся не столь серьезными по сравнению с угрозой применения вредоносных программ, оказывающих критическое влияние на важнейшие объекты инфраструктуры – электросети, системы воздушного движения, нефтепроводы, водоснабжение, финансовые платформы и т. д. Блокировать такие атаки или однозначно идентифицировать источники крайне сложно.

Резюмируя вышеизложенное стоит сказать, что геополитические риски представляют собой необычайно серьезный набор глобальных проблем, которые могут оказать существенное влияние на мировую экономику. Поэтому странам нужно грамотно выстраивать экономические, политические, международные, торговые и силовые взаимоотношения на мировом пространстве.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketwatch.com/story/the-four-biggest-geopolitical-risks-in-2016-2015-12-28>
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://thesaker.is/2016-trends-forecast-by-andrew-korybko/>
3. Ковалев В.Е. Применение защитных мер в условиях гармонизации политики внешнего торгового регулирования ЕЭП ЕврАзЭС // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2013. – №13.

Николаенкова Мария Сергеевна
студентка

Прудникова Анна Анатольевна
канд. экон. наук, доцент

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

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ

Аннотация: в последние годы развитые страны все чаще используют отрицательные процентные ставки для стимулирования экономического роста. В статье рассмотрен международный опыт по внедрению данного монетарного инструмента и сделана попытка по оценке его эффективности.

Ключевые слова: отрицательная процентная ставка, центральный банк, денежно-кредитная политика, развитые страны, инфляция, курсы валют, экономический рост.

Ключевой причиной введения отрицательной процентной ставки, не традиционного инструмента денежно-кредитной политики, является сти-

мулирования экономического роста. Сущность отрицательной процентной ставки заключается в том, что центральный банк взимает плату за хранение избыточных резервов коммерческих банков. Рассмотрим практику внедрения данного инструмента на примере развитых европейских стран и Японии.

С середины 2014 года три государства (Дания, Швейцария, Швеция) и Еврозона проводили активную политику по внедрению отрицательной процентной ставки [1].

Центральный Банк Швейцарии начал использовать нетрадиционные инструменты денежно – кредитной политики с 1972 года, когда им был введен штрафной платеж в размере 8% годовых в случае увеличения вкладов в швейцарских франков нерезидентами. С ноября 1973 года данная ставка увеличилась до 12% годовых. Основной причиной применения данной политики стало ограничение денежных притоков в Швейцарию из других стран, особенно из стран – экспортеров нефти.

Кроме этого Банк Швейцарии активно использует отрицательную процентную ставку для борьбы с чрезмерно укрепляющимся курсом франка и дефляции, что в свою очередь помогает стимулировать экономический рост. Так в декабре 2014 года целевой диапазон для 3 – месячной ставки LIBOR снижен от $-1,25\%$ до $-0,25\%$, а ключевая ставка была понижена до $-0,75\%$. Такое значение ключевой ставки сохраняется и в 2016 году [2].

Для борьбы с глубокой рецессией банк Швеции с июля 2009 года по сентябрь 2010 установил ключевую процентную ставку на уровне $-0,25\%$. Отрицательная процентная ставка в этой стране активно используется и для повышения инфляции до целевого уровня. В июле 2014 года значение ключевой ставки было снижено до $-0,5\%$. Начиная с 2015 года ставка РЕПО снижена до $-0,1\%$, а затем и до $-0,35\%$. Это в свою очередь привело к снижению ключевой ставки до $-1,1\%$. С 11 февраля 2016 года ключевая ставка в Швеции составляет $-0,5\%$ [2].

Развитые страны Еврозоны также активно используют отрицательную процентную ставку. Основной причиной использования данного инструмента является слабый темп экономического роста, сопровождающийся низкой инфляцией. Наиболее активное применение данного нетрадиционного инструмента монетарной политики отмечается в 2014 году, когда в июне ставка была понижена до $-0,1\%$, а затем в сентябре до $-0,2\%$. На сегодняшний день Европейский центральный банк сохраняет ключевую ставку на уровне $0,05\%$ [2].

С 2012 года Банк Дании использует нетрадиционные инструменты денежно-кредитной политики для ограничения избыточных инвестиционных притоков, на фоне повышающегося курса датской кроны. Так с июля 2012 года по апрель 2014 года ставка по депозитным сертификатам была снижена до $-0,2\%$, в апреле ставка приняла позитивное значение. С сентября 2014 года Центральный банк Дании использовал отрицательную процентную ставку с целью снижения повышающегося курса датской кроны. Тогда ключевая ставка была снижена до $-0,75\%$. На сегодняшний день учетная ставка сохраняется на данном уровне [2].

Еще одним из наиболее ярких примеров использования нетрадиционного инструмента монетарной политики является «страна восходящего солнца». Банк Японии в течение ряда лет использует отрицательную ставку процента для оживления экономики с помощью повышения инфляции. Использование данного инструмента началось с 2001 года. До 2006 года ключевая ставка была равна $0,0\%$. С февраля 2007 года последовало ее последующее снижение до $-0,5\%$, с ноября 2008 года ставка повысилась до $-0,3\%$, а с 19 декабря 2008 года еще до $-0,1\%$, затем на протяжении нескольких лет она

варьировалась в пределах от $-0,1\%$ до $0,1\%$. С 29 января 2016 года ключевая ставка Японии установлена на уровне $-0,1\%$ [2].

Графическое представление динамики изменения ключевых ставок в еврозоне, Японии, Дании, Швейцарии и Швеции в 2014–2016 годах (рис. 1) свидетельствует о том, что наиболее активную монетарную политику по внедрению отрицательной процентной ставки проводила Швеция с января 2014 года по февраль 2015 года. Наиболее плавную нетрадиционную денежно – кредитную политику проводила Япония [3].

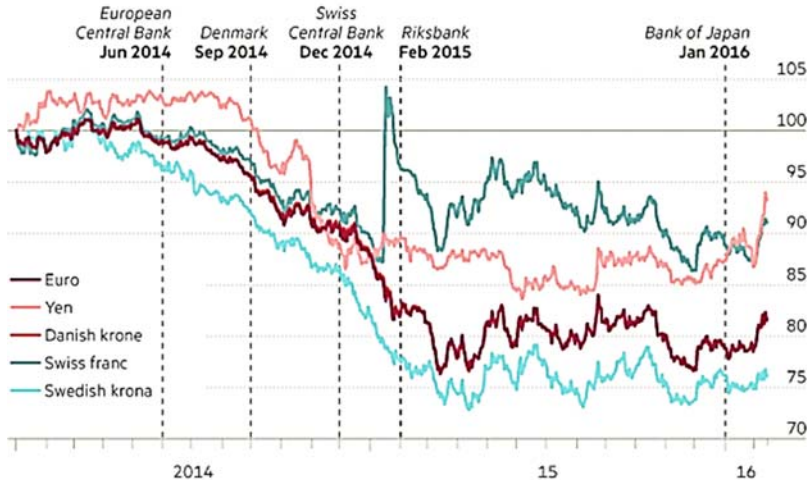


Рис. 1. Опыт внедрения отрицательных процентных ставок в еврозоне, Японии, Дании, Швейцарии и Швеции в 2014–2016 гг.

Проанализировав данные, следует сделать вывод о том, что Швейцария, Швеция, Дания и используют отрицательную процентную ставку преимущественно для ослабления курса национальных валют, чтобы не потерять конкурентоспособные позиции на мировой арене в результате повышения цен на импорт [4–6]. Европейский центральный банк (ЕЦБ) и Банк Японии используют отрицательную процентную ставку главным образом для стимулирования экономического роста за счет борьбы с дефляцией [7].

Вследствие того, что отрицательная процентная ставка является относительно новым инструментом денежно – кредитной политики еще рано делать какие – то определённые выводы и давать полную и достоверную оценку по поводу использования этого инструмента. Однако, следует отметить, что отрицательная процентная ставка, являясь нетрадиционной мерой экономической стабилизации, справляется с теми задачами для решения которых её применяют, а также не вызывает значительной волатильности финансового рынка или массовое изъятие банковских вкладов.

Список литературы

1. Jackson H. The International Experience with Negative Policy Rates – Bank of Canada, November 2015. – 22 p.
2. Таблица процентных ставок ЦБ мира // Рынок Форекс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fxstreet.ru.com/economic-calendar/interest-rates-table/> (дата обращения: 21/02/2016).

3. Roger Blitz, Leo Lewis. FX world unmoved by negative interest rates // Financial Times [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ft.com/cms/s/0/ea740ec0-d3da-11e5-8887-98c7feb46f27.html> (дата обращения: 21/02/2016).
4. Sveriges Riksbank. Monetary Policy Report – July 2015 – 38 p.
5. Danmarks Nationalbank. Negative Interest Rates and their Impact on Credit Institutions' Earnings. Financial Stability 1st Half. – 2015. – 66 p.
6. International Monetary Fund. Switzerland: Staff Report for the 2015 Article IV Consultation – 27 May 2015. – 72 p.
7. European Central Bank (ECB). Euro Money Market Study. – 2014–2015. – 86 p.

Холкина Анастасия Алексеевна
студентка

Блохин Владимир Сергеевич
канд. пед. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
университет путей сообщения»
г. Екатеринбург, Свердловская область

МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ ИЗ АРМЕНИИ В РОССИЮ

***Аннотация:** цель работы – анализ актуальности процесса трудовой миграции для Республики Армения. Данная статья отвечает на вопросы: «Какие преимущества и недостатки получает РА при международной миграции? Какое место Россия занимает в данном механизме? Как повлияло вступление Армении в ЕАЭС на миграцию рабочей силы?».*

***Ключевые слова:** трудовая миграция, международная миграция, отток работников, валютные переводы, снижение безработицы, культурная интеграция, экспорт рабочей силы, упрощенный процесс, Федеральная миграционная служба, Евразийский экономический союз.*

В развитии государств миграция играет важную роль. Более того, она сегодня является неотъемлемым атрибутом рыночной экономики. Миграционные процессы характеризуются множеством спорных моментов, которые могут трактоваться одновременно и положительно, и отрицательно.

Трудовая миграция на международном уровне выступает важнейшим инструментом повышения валютных доходов стран, экспортирующих рабочую силу. Основными составляющими этих поступлений:

- налоги с прибыли компаний-посредников;
- валютные переводы иностранцев на родину;
- инвестирование мигрантами личных средств в отечественную экономику и пр.

Вместе с тем, отток квалифицированных работников из стран-экспортеров приводит к снижению уровня научно-технологического потенциала государств, усугубляя и заметно закрепляя дифференциацию национальных экономик по качеству и уровню жизни населения.

Оценивая последствия миграции населения на мировом и национальном уровнях, стоит отметить преимущественно позитивное влияние ее процессов на состояние качества жизни людей и мировой экономики:

- снижение безработицы;
- выравнивание уровня жизни и уровня оплаты труда; устранение дефицита рабочей силы в отдельных регионах и отраслях;
- взаимообогащение этнокультурного потенциала.

Международная миграция также способствует культурной интеграции народов, выступает фактором, снижающим социальную напряженность в государствах, нуждающихся в экспорте рабочей силы.

Трудовая миграция из Армении в Россию представляет собой экспорт рабочей силы, которая по своему объему является самым важным экспортным товаром Армении (хотя в экономической статистике она не входит в перечень экспортных товаров), превышая по своему значению любую другую экспортную товарную группу. Так, в 2012 году экспорт рабочей силы из Армении в Россию составил 1,440 млн долл. США, тогда как экспорт первых трех важных экспортных товарных групп составил: руда – 279 млн долл. США, алкогольные и безалкогольные напитки – 186 млн долл. США, драгоценные и полудрагоценные камни и драгоценные металлы – 173 млн. долл. США, т.е. соответственно 19%, 13% и 12% от величины экспорта рабочей силы, а вместе взятые – только 44%, т. е. меньше половины [3].

Со вступлением Армении в ЕАЭС одним из преимуществ для нее стал упрощенный процесс получения права на работу гражданами Армении в России. Граждане Армении могут въезжать на территорию РФ и осуществлять трудовую деятельность без разрешения на работу и в соответствии с трудовым договором. К тому же, армянским мигрантам, имеющим трудовой договор, не будет необходимости каждый раз регистрироваться. Помимо этого, до сих пор они считались нерезидентами и платили более высокие налоги. По подсчетам Гагика Еганяна, начальника Государственной миграционной службы Армении, в 2015 году около 250 тыс. человек обратились для получения патента и права на работу в России, что привело к экономии в 18 млн. долл. США за счет неуплаты государственной дани [4]. Однако вместе с приравниванием прав трудовых мигрантов к правам гражданам РФ, но ввиду законодательных новшеств РФ, тысячам армянских мигрантов из-за незначительных нарушений запрещен въезд в Россию на сроки от 3 до 10 лет.

С 2009 года количество трудовых мигрантов в России из РА выросло на 60%. Согласно данным Федеральной миграционной службы РФ, в России по данным на конец мая 2014 года находились 502 994 гражданина Армении. В 2013 году в РФ находилось 677 тыс. граждан Армении. Больше всего граждан Армении проживают в Москве, Владикавказе и Краснодарском крае. В этом плане армянская нация гораздо «шире» Армении: более 60% армян живут за пределами родного государства [2].

Значение трудовой миграции для Армении сложно переоценить. Для армянского государства, где уровень бедности только по официальным данным достигает 35%, миграция – важный фактор социального обеспечения граждан и экономического роста, который возможно обеспечить путем притока денежных средств в страну. В этом плане значение России велико, поскольку львиная доля миграционных потоков Армении приходится именно на РФ. Зависимость армянской экономики от денежных переводов слишком велика. Это особенно остро ощущается в периоды мировых экономических кризисов, когда существенно сокращаются переводы денег в страну.

В связи с этим глава ФМС России, Константин Ромодановский, посетивший Ереван в мае 2015 года, отметил важность эффективного использования миграционных потоков. По его словам, объемы трансфертов говорят о том, что миграция – влияющий на экономику фактор, и его нужно эффективно использовать» [1].

Таким образом, с одной стороны, миграция – это вызов, с точки зрения демографического «кровотечения» страны, а с другой – важный фактор,

решающий социальные и экономические проблемы. Именно на этой тонкой линии – между демографическими проблемами и экономическими выгодами – и приходится балансировать Армении.

Список литературы

1. Армения-Россия: осторожно, въезд разрешен, Кавполит, 2014 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kavpolit.com/articles/armeniya_rossiya_ostorozhno_vezd_razreshen-7337/ (дата обращения 13.02.2016).
2. Армения и Россия облегчат взаимные визиты граждан и трудовых мигрантов, ARKA News Agency. – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://arka.am/ru/news/economy/armeniya_i_rossiya_oblegchat_vzaimnye_vizity_grazhdan_i_trudovykh_migrantov/ (дата обращения 13.02.2016)
3. Влияние трудовой миграции из Армении в Россию на экономику и социально-политическую ситуацию в Армении, СоюзИнфо [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.soyuzinfo.am/rus/analitics/detail.php?ELEMENT_ID=1101 (дата обращения 13.02.2016).
4. С 1 января 2015 года жизнь законных армянских мигрантов будет облегчена – Гагик Еганян, Tert.am, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tert.am/ru/news/2014/12/08/eganyan/1528238> (дата обращения 13.02.2016).

Якупова Ирина Наилевна

старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Пермский государственный
национальный исследовательский университет»
г. Пермь, Пермский край

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ СНИЖЕНИЯ АСИММЕТРИИ ИНФОРМАЦИИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Аннотация: *в статье рассмотрено распределение функций управления региональным рынком труда между исполнительными органами власти Пермского края на текущий момент времени, которое не обеспечивает снижения асимметрии информации, а наоборот усугубляет данную проблему.*

Ключевые слова: *региональный рынок труда, асимметрия информации.*

В процессе управления региональным рынком труда информация является связующим звеном между субъектом и объектом управления. Чем полнее и объективнее информация, тем эффективнее принимаемые управленческие решения. Если в систему управления региональным рынком труда поступает недостаточное количество информации, то качественное управление невозможно. Кроме этого, на эффективность управления региональным рынком труда оказывает влияние асимметрия информации [3].

Вопросам, связанным с регулированием регионального рынка труда посвящено значительное количество экономической литературы [1; 2], но не многие авторы рассматривают управление с точки зрения асимметрии информации и ее последствий. В целях повышения эффективности функционирования рынка труда региона необходимо совершенствовать управление данным рынком, в том числе создавать условия для улучшения информированности участников рынка труда региона.

В Пермском крае нет единоначалия в вопросах регулирования регионального рынка труда, и, следовательно, в вопросах управления снижением асимметрии информации на данном рынке. Функции по управлению трудом и занятостью населения распределены между несколькими органами исполнительной власти Пермского края, а именно (рис. 1):

– функция реализации на территории Пермского края государственной политики в сфере охраны труда и развития системы социального партнерства отнесена к ведению Управления труда Министерства промышленности, предпринимательства и торговли Пермского края;



Рис. 1. Распределение функций по управлению трудом и занятостью между органами исполнительной власти Пермского края

– функция содействия занятости населения и осуществления социальных выплат гражданам, признанным в установленном порядке безработными закреплена за Агентством по занятости населения, которое подотчетно Правительству Пермского края;

– функция профессионального образования выполняется Министерством образования и науки Пермского края;

– функция информирования участников о процессах, происходящих на региональном рынке труда, частично возложена на Агентство по занятости населения, частично – на Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю (Пермьстат);

– функция прогнозирования развития регионального рынка труда и определения потребности в кадрах с высшим образованием также распределена между Агентством по занятости населения, Министерством экономического развития, Министерством образования и науки Пермского края;

– функция определения потребности экономики региона в работниках с начальным и средним профессиональным образованием возложена на Министерство образования и науки Пермского края, которое опирается на данные, предоставляемые Пермской торгово-промышленной палатой (объединением работодателей).

Подобное распределение функций затрудняет эффективный информационный обмен не только между участниками регионального рынка труда, но и внутри исполнительных органов власти, осуществляющих управление трудом и занятостью населения в регионе, что нередко приводит к дублированию информационных потоков, их противоречию, несопоставимости или неоднозначной трактовке. То есть сложившийся способ управления не только не способствует разрешению, а усугубляет ситуацию с асимметрией информации на региональном рынке труда, что приводит к социально-экономическим потерям региона.

Список литературы

1. Бухтаяров А.А. Региональный рынок труда: особенности функционирования и методика оценки / А.А. Бухтаяров [и др.] // Современные наукоемкие технологии. – 2008. – №6. – С. 98–99.
2. Кобзарь Е.Н. Минимальная заработная плата и региональные рынки труда в России: Препринт WP15/2009/06. – М.: Изд. дом ВШЭ, 2009. – 56 с.
3. Станишевская С.П. Исследование информационных потоков на региональном рынке труда / С.П. Станишевская, И.Н. Якупова // European Social Science Journal. – 2015. – №12.

ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Расколенко Валерия Андреевна
студентка

Немченко Ольга Анатольевна
доцент, преподаватель

ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный
национальный исследовательский университет»
г. Белгород, Белгородская область

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ТАМОЖЕННОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЯХ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрено значение таможенной логистики на современном этапе развития таможенной системы, а также дано определение таможенного представителя, рассмотрены его права и обязанности. Авторами изучены основные качественные характеристики таможенного представителя.*

***Ключевые слова:** логистические операции, таможенные органы, таможенный представитель, внешнеэкономическая деятельность, таможенный контроль.*

В настоящее время в связи с развитием мировой экономики и глобализации внешнеторговой деятельности к таможенным органам предъявляются все новые требования. Перед таможенной службой стоит непростая задача, которая заключается в упрощении таможенных процедур и соблюдении таможенного законодательства. Увеличение товарооборота в мировой торговле способствует формированию объективных предпосылок по созданию высокоорганизованной системы с целью взаимодействия участников внешнеторговой деятельности (ВТД) в ходе таможенного оформления и таможенного контроля.

В этих условиях внедрение таможенной логистики для управления экспортно-импортными потоками товаров приобрело значительную актуальность в работе таможенных органов. Это обусловлено развитием внешнеторговых связей государства и участниками внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Однако на сегодняшний день одной из основных проблем остается нехватка высококвалифицированных специалистов в данной отрасли.

Таможенная логистика – это ряд мероприятий, основная задача которых решить вопросы, связанные с организацией и документальным обеспечением доставки грузов между странами. В состав таможенной логистики входят проверка грузов на соответствие декларации, проведение рейсов, подготовка всех необходимых документов, и многое другое. Следует отметить, что все методы и средства таможенной логистики направлены на оптимизацию ВЭД.

Таможенная логистика предназначена для решения целого ряда важных задач, необходимых для осуществления процессов импорта и экспорта продукции и товаров наиболее оптимальными методами, требующими меньшее количество затрат клиента и его времени.

К критериям, определяющим роль и значение таможенной логистики можно отнести следующие: помощь в заполнении декларации; послетаможненное сопровождение грузов; перечень услуг по ответственному хранению товаров и грузов; оценка грузов экспертами, необходимая для заполнения декларации; документация, лицензирование и сертификация на товары и ввозимую продукцию [1].

Таможенная логистика опирается и возникает только там, где есть сложные внешнеторговые связи, т.е. таможенные органы выступают одним из звеньев этой цепи, при этом данная система управления ВТД является совокупностью всех элементов. Элементами выступают таможенные органы, участники ВТД, тарифное и нетарифное регулирование, товары, поставщики и др.

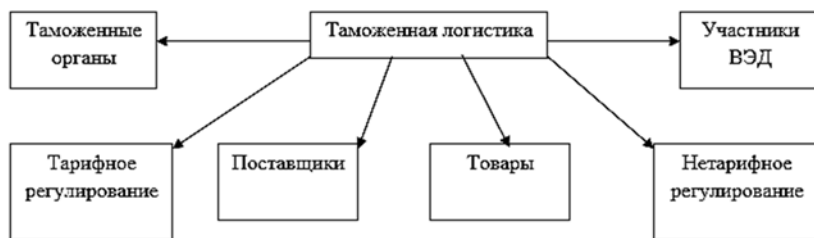


Рис. 1. Структура таможенной логистики

При рассмотрении системы элементов таможенной логистики можно сделать вывод, что неотъемлемой частью этой системы являются таможенные органы, а именно специалисты в сфере таможенной логистики, которые должны профессионально разбираться в законодательстве ЕАЭС, правильно классифицировать товары в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС ТС и знать все особенности декларирования.

К сожалению, важной кадровой проблемой в области таможенной логистики является необразованность или недостаточное вовлечение их в дисциплину при изучении ее в ВУЗах. Несомненно, специалистом может стать только человек, который в комплексе использует базовые знания, полученные в процессе обучения на практике. Если крупная компания решит выдвигать свой товар на международный рынок, то вероятно ей придется создавать свой отдел ВЭД. Стоит отметить, что не имеет значения, каких специалистов придется привлекать уже имеющихся или выпускников ВУЗов. Каждые из них будут нуждаться в повышении квалификации или подготовке. Изначально компании потребуется помощь международного брокера или другими словами таможенного представителя в помощи составления международных документов.

Таможенный представитель – это юридическое лицо государственной таможенного союза, отвечающее условиям включения в реестр таможенных представителей.

Юридическое лицо признается таможенным представителем после включения в реестр таможенных представителей [2, ст. 12]. В соответствии со ст. 13 Таможенного кодекса таможенного союза (ТК ТС) условия для включения в реестр таможенных представителей являются:

1. Наличие в штате этого лица не менее 2 (двух) работников, имеющих документ, подтверждающий, что таможенный представитель является гражданином РФ, имеет высшее образование, сдал квалификационный экзамен и подтвердил соответствие своих знаний программе квалификационного экзамена.

2. Наличие договора страхования риска своей гражданской ответственности, которая может наступить вследствие причинения вреда имуществу представляемых лиц или нарушения договоров с этими лицами.

3. Предоставление обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов на сумму, эквивалентную не менее чем одному миллиону евро, по курсу валют, устанавливаемому в соответствии с законодательством государства – члена союза, на день предоставления такого обеспечения [3, ст. 13].

Следует отметить, что при этом юридическое лицо не должно являться:

- 1) казенным предприятием;
- 2) организацией или государственным унитарным предприятием;
- 3) организацией, участником (членом) которой прямо или косвенно является организация или государственное унитарное предприятие.

К обязанностям таможенного представителя можно отнести:

1. Не разглашение государственной, коммерческой, банковской или иной охраняемой тайны, за исключением случаев, предусмотренных законодательством государств – членов союза.

2. Предоставлять отчетность в таможенный орган, в том числе с использованием информационных технологий, в соответствии с законодательством государств – членов союза.

3. Информировать таможенный орган об изменении сведений, заявленных им при включении в реестр таможенных представителей, в течение 5 (пяти) рабочих дней со дня изменения таких сведений.

Данные обязанности являются едиными для всех таможенных представителей. Запрещается предоставление исключительных (эксклюзивных) прав и иных преимуществ, носящих индивидуальный характер, для отдельных таможенных представителей [4, ст. 16].

Таможенный представитель имеет равные права, что и лицо, которое уполномочивает его представлять свои интересы во взаимоотношениях с таможенными органами.

Осуществляя свою деятельность, таможенный представитель вправе:

1. Требовать от представляемого лица документы и сведения, необходимые для таможенных целей, в том числе содержащие информацию, составляющую коммерческую, банковскую и иную охраняемую законом тайну, либо другую конфиденциальную информацию, и получать такие документы и сведения в сроки, обеспечивающие соблюдение установленных настоящим Кодексом требований;

2. Иметь доступ в порядке, установленном законодательством государств – членов таможенного союза, к информационным системам таможенных органов, используемым ими для автоматизированной обработки информации, электронной передачи данных, необходимых для таможенных целей.

Законодательством государств – членов ЕАЭС может быть предусмотрено право таможенного представителя ограничить сферу своей деятельности совершением таможенных операций в отношении отдельных видов товаров в соответствии с единой ТН ВЭД ЕАЭС либо в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу определенными видами транспорта, а также совершением отдельных таможенных операций или регионом деятельности в рамках региона деятельности одного (нескольких) таможенного органа (таможенных органов) государства – члена союза [5, ст. 15].

Любой процесс обучения занимает длительное время, поэтому таможенный представитель на первой стадии помогает организации не только с обучением сотрудников, но и выбирает более выгодные контракты поставок с иностранными партнерами.

Для решения таких проблем как подготовка специалистов следует отметить, что хороший специалист в области таможенной логистики должен:

- в совершенстве обладать теорией логистики и пользоваться различными обоснованными методиками;
- повышать свой профессиональный уровень;
- уметь вести переговоры и взаимодействовать с клиентами;
- составлять индивидуальный план перевозки груза с минимальными потерями для заказчика.

Данные качества являются основой для специалиста в сфере таможенной логистики.

Можно сделать вывод, что при осуществлении таможенной логистики следует выделять сложную систему из различных элементов, при которой будет действовать четкая взаимосвязь между всеми участниками этой системы в процессе таможенного оформления и контроля товаров и транспортных средств. Поскольку выбранная таможенная процедура определяет порядок пользования товарами, наличие запретов и ограничений, то декларанту нужно выбрать оптимальную таможенную процедуру либо последовательность процедур исходя из целей перемещения товаров и с минимальными потерями.

Список литературы

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества на уровне глав государств от 27 ноября 2009 г. №17) (ред. от 10.10.2014, с изм. от 08.05.2015) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2010. – №50. – Ст. 12–16.
2. Самолаев Ю.Н. Основы таможенной логистики: Учебное пособие / Ю.Н. Самолаева – М.: Альфа-М: Инфра-М, 2008. – 227 с.

СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ, УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Шукин Павел Олегович

канд. техн. наук, начальник отдела

Вапиров Владимир Васильевич

д-р техн. наук, д-р хим. наук профессор,
заведующий кафедрой

Пархомчук Алексей Александрович

аспирант

ФГБОУ ВПО «Петрозаводский государственный университет»
г. Петрозаводск, Республика Карелия

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЗАЩИТЫ ПОКРЫТИЯ МЕТАЛЛОВ ОТ КОРРОЗИИ

Аннотация: авторами данной статьи отмечается, что для характеристики коррозионной устойчивости металлов, а также защитной способности покрытия и эффективности выбранного средства защиты от воздействия внешней среды важно правильно выбрать показатели коррозии.

Ключевые слова: защитная способность, коррозия, металлы.

В связи с выполнением исследований [5; 6; 10–12] в ПетрГУ активизированы исследования в сфере повышения эффективности металлических конструкций, поскольку металлы являются основой всех конструкционных материалов и по этой причине играют ведущую роль во всех отраслях промышленности и сельского хозяйства.

Вместе с этим металлы проявляют высокую химическую активность и являются наиболее сильными восстановителями по сравнению с другими неметаллическими элементами. Об этом свидетельствуют величины их стандартных восстановительных потенциалов, которые являются или вообще отрицательными или очень небольшими. В реальных условиях эксплуатации эти свойства наиболее в полной мере проявляются при контакте металлов с природной внешней средой или с технологическими средами. В этом случае металлы подвергаются разрушению, которое получило названия коррозия.

Следует отметить, что термин коррозия используют и для процессов разрушения не только металлических, но и других конструкционных материалов, например, бетона, пластмасс. Однако следует учесть, что механизмы процессов разрушения металлов и других материалов различны [7–9].

По этой причине коррозия металлов является отдельной областью исследования и имеет особое теоретическое и прикладное значение [1–4].

В результате коррозии народное хозяйство несет значительные убытки, связанные с ремонтом и заменой дорогостоящего оборудования. Эти убытки вместе с безвозвратной потерей части металла из-за коррозионных процессов составляют прямые расходы. Составляющими косвенных расходов являются несколько статей: убытки из-за простоев технологических линий, снижение производительности оборудования при остановках отдельных агрегатов вследствие коррозии и другие. Особую статью в этой группе

расходов составляют расходы, возникающие при техногенных катастрофах. Наиболее значимыми источниками загрязнения окружающей среды является коррозионное разрушение трубопроводов, транспортирующих газы, нефть, или продукты их химической переработки [7–9].

Для характеристики коррозионной устойчивости материала, а также защитной способности покрытия и эффективности выбранного средства защиты от воздействия внешней среды важно правильно выбрать показатели коррозии. По этой причине одной из актуальных задач исследования коррозионных процессов является разработка критериев оценки коррозии [1–4].

Список литературы

1. Вапиров В.В. Исследования с помощью метода электронной микроскопии поверхности образцов стали, используемой при изготовлении запорной арматуры [Текст] / В.В. Вапиров, В.А. Куроптев // Наука, образование, инновации в приграничном регионе: Материалы 2-й Республ. науч.-практ. конф. ПетрГУ. – Петрозаводск, 2015. – С. 36–37.
2. Вапиров В.В. Методы исследования с помощью электронной микроскопии поверхности стали, используемой при изготовлении запорной арматуры [Текст] / В.В. Вапиров, В.А. Куроптев // Новое слово в науке: перспективы развития. – 2015. – №3. – С. 26–27.
3. Вапиров В.В. Некоторые подходы к исследованиям поверхности образцов стали, используемой при изготовлении запорной арматуры [Текст] / В.В. Вапиров, В.А. Куроптев // Новое слово в науке: перспективы развития. – 2015. – №3. – С. 168–169.
4. Вапиров В.В. Разработка критериев оценки состояния металлических поверхностей на основе современных физических и физико-химических методов анализа для прогноза их антикоррозионной устойчивости [Текст] / В.В. Вапиров, В.А. Куроптев // Наука, образование, инновации в приграничном регионе: Материалы 2-й республ. науч.-практ. конф. / ПетрГУ. – Петрозаводск, 2015. – С. 37–38.
5. Васильев А.С. Создание ресурсосберегающего производства экологически безопасного транспортно-упаковочного комплекта для перевозки и хранения отработавшего ядерного топлива [Текст] / А.С. Васильев, И.Р. Шегельман, П.О. Щукин // Наука и бизнес: пути развития. – 2012. – №1. – С. 58–61.
6. Васильев А.С. Высокотехнологичное производство арматуры для атомной, тепловой энергетики и нефтегазовой отрасли [Текст] / А.С. Васильев, П.О. Щукин // Перспективы науки. – 2014. – №8. – С. 75.
7. Емелин М.И. Защита машин от коррозии в условиях эксплуатации [Текст] / М.И. Емелин, А.А. Герасименко. – М.: Машиностроение, 1980.
8. Защита от коррозии, старения и биоповреждений машин, оборудования и сооружений [Текст]: Справочник в 2-х томах / Под ред. А.А. Герасименко. – М.: Машиностроение, 1987.
9. Коррозия и защита химической аппаратуры: Справочное руководство [Текст] / Под ред. А.М. Сухогина. – Т. 1–11. – Л.: Химия, 1975.
10. Шегельман И.Р. Некоторые аспекты проектирования запорной арматуры для предприятий атомной, тепловой энергетики и нефтегазовой отрасли [Текст] / И.Р. Шегельман, А.С. Васильев, П.О. Щукин // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. – №8 (26). – С. 94–96.
11. Шегельман И.Р. Некоторые направления моделирования процессов функционирования шкловых дробилок [Текст] / И.Р. Шегельман, А.С. Васильев, П.О. Щукин // Образование и наука в современных условиях: материалы III Международной научно-практической конференции / Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»; Харьковский государственный педагогический университет имени Г.С. Сковороды; Актобинский региональный государственный университет имени К. Жубанова. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – С. 210–212.
12. Shegelman I.R. Scientific and technical aspects of creating spent nuclear fuel shipping and storage equipment [Текст] / I.R. Shegelman, A.V. Romanov, A.S. Vasiliev, P.O. Shchukin // Ядерная физика та енергетика. – 2013. – Т. 14. – №1. – С. 33.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Кобякова Анастасия Андреевна

специалист
Филиал Банка ВТБ (ПАО) в г. Хабаровске
магистрант
ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный
университет экономики и права»
г. Хабаровск, Хабаровский край

Пономарева Надежда Александровна
канд. экон. наук, доцент, преподаватель
ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный
университет экономики и права»
г. Хабаровск, Хабаровский край

О ВОЗМОЖНОСТИ ВВЕДЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ ПРОДАЖИ ЧАСТИ ВАЛЮТНОЙ ВЫРУЧКИ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье охарактеризована современная ситуация на валютном рынке. В работе описаны существующие в мировой практике валютные ограничения, а также подробно рассмотрена история существования механизма обязательной продажи части валютной выручки в России и проблематика его существования в нынешней экономике.

Ключевые слова: валютное регулирование, валютные ограничения, инструменты валютного регулирования, валюта, валютный курс.

Сегодня любая нестабильная ситуация в экономике оказывает влияние на валютный рынок, в первую очередь это сказывается на курсе валюты, что наглядно подтверждается российской действительностью. Поэтому изучение закономерностей, рассмотрение инструментов влияния на стабильность экономики, поддержание платежеспособности рубля, выявление перспектив развития валютного рынка в России имеют важное значение в нынешней ситуации.

За небольшую историю своего существования валютный рынок России неоднократно демонстрировал свою неустойчивость, проявляющуюся главным образом в девальвации рубля. И каждый раз это подрывало доверие к национальной валюте, приводило к долларизации экономики и развитию валютных спекуляций, что еще больше усугубляло ситуацию. Такое стремительное и долговременное падение курса рубля, связанное, в основном, с экономическими санкциями и значительным падением цены на нефть, случилось впервые. Поэтому вопрос поддержания курса рубля различными инструментами является актуальным.

Одним из таких инструментов являются валютные ограничения. К ним могут относиться ограничения на покупку валюты, обязательная продажа части валютной выручки, дифференцированные валютные курсы, запрет на перевод валюты за границу. В целом любые валютные ограничения

негативно сказываются на интеграции страны в мировую экономику, однако могут являться временной мерой для защиты интересов страны. Рассмотрим самый часто применяемый в мировой практике вид валютных ограничений.

Обязательная продажа части валютной выручки – это норматив, устанавливаемый в процентном соотношении к валютной выручке в виде денежных средств, получаемой резидентами в иностранной валюте, подлежащей обязательной продаже уполномоченному банку, через уполномоченный банк на валютных биржах, на внебиржевом валютном рынке или Центральному банку Российской Федерации.

История обязательной продажи валютной выручки берет свое начало во второй половине 1980-х годов, с начала разрушения валютной монополии государства. Собственно говоря, на данном этапе существовала 100% обязательная продажа экспортной выручки через Внешэкономбанк СССР по заниженному курсу, а государство «позволяло» организациям выкупать часть их валютных зачислений. Большая часть валюты поступала государству и использовалась как для централизованных импортных закупок, так и для создания валютных резервов.

После распада СССР в 1991 году, с введением реформ, 30 декабря 1991 года был выпущен Указ Президента РФ «О формировании республиканского валютного резерва Российской Федерации в 1992 году», согласно которому предусматривалась обязательная продажа в валютный резерв правительства 40 процентов экспортной валютной выручки (по специальному курсу рубля ниже рыночного курса, устанавливаемого Центральным банком) и 10 процентов валютной выручки – Центральному банку для формирования стабилизационного фонда в целях поддержания курса рубля.

С 1 июня 1992 года Указом Президента продажа валюты в Республиканский валютный резерв была отменена, и вместо него была введена обязательная продажа 50 процентов валютной выручки по рыночному курсу на внутреннем валютном рынке через уполномоченные банки, на межбанковских валютных биржах и Центральному банку.

Сразу после дефолта 1998 года норматив был повышен с 50 процентов до 75. Эта мера, внешне призванная помочь стабилизации, носила деструктивный характер, так как дополнительно подрывала доверие к рублю.

В дальнейшем, после стабилизации экономики норматив был понижен до 50 процентов и одновременно стал готовиться проект валютной либерализации. И с 2002 года обязательная продажа части экспортной валютной выручки юридических лиц стала вновь происходить на внебиржевом межбанковском валютном рынке либо обслуживающему резидента уполномоченному банку (то есть не только на бирже), либо непосредственно Центробанку.

Новый уровень норматива обязательной продажи экспортной выручки был заложен в законе «О валютном регулировании и валютном контроле» №173-ФЗ 2003 года. Его предельный размер составил 30% [1]. А с 1 января 2007 года, статья данного закона, устанавливающая обязательную продажу, *утратила силу*.

Примечательно, что Инструкция, которой регулировался норматив, силу не утратила. Означает ли это, что Центральный банк может снова его ввести?

В декабре 2014 года депутаты фракции «Справедливая Россия» внесли в Госдуму проект закона «О внесении изменения в Федеральный закон «О

валютном регулировании и валютном контроле», принуждающий российские компании к обязательной продаже части валютной выручки [4]. В пояснительной записке к законопроекту необходимость установления этой меры объясняется необходимостью принятия экстренных мер по сдерживанию курса национальной валюты, для снижения негативных последствий кризиса. Юридические лица и частные предприниматели должны продавать 50% экспортной валютной выручки на внутреннем валютном рынке. Продавать валюту предложено по курсу ЦБ на день продажи и не позднее чем через семь рабочих дней после поступления валюты на счет. Подобные меры обеспечили бы постоянное предложение валюты на валютной бирже, следовательно, поддержали бы курс рубля. Кроме того, так же поспособствовали бы уменьшению вывода капитала из страны.

На практике большинство официальных и банковских деятелей упорно поддерживали систему обязательной продажи валюты. Основные аргументы в пользу обязательной продажи:

1. Стабилизация валютного рынка, обеспечение гарантированного предложения валюты.
2. Обеспечение формирования и накопления валютных резервов Центробанка.
3. Обеспечение устойчивости платежного баланса, возможности обслуживания внешнего долга.

Однако, имеются и другие точки зрения, так депутаты А.Н. Илларионов и Б.Г. Федоров придерживаются мнения о том, что данная система:

1. Искажает механизм формирования валютного курса, приводит к его заниженности и подверженности резким колебаниям. Это снижает стимулы к повышению эффективности производства.
2. Деформирует картину инфляции, является причиной ее завышенного уровня.
3. Подрывает доверие к национальной валюте.
4. Порождает высокие транзакционные расходы экспортеров, которые не имеют никакого экономического смысла [2].

Несмотря на затянувшуюся кризисную ситуацию и возникновение новых конфликтов на международном уровне, 9 июня 2015 года законопроект «Справедливой России» был отклонен. По мнению Госдумы, жесткие меры только усугубят нынешнюю ситуацию и подорвут последние остатки инвестиционной привлекательности в России.

Список литературы

1. О валютном регулировании и валютном контроле: Федеральный закон от 10.12.2003 №173-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Обязательная продажа валютной выручки // Вестник РЭО. – 2002. – №59.
3. Операции банков по внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие / Под ред. Н.А. Пономаревой. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2013.
4. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rbc.ru/>

Крашенинников Николай Валерьевич
аспирант
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве РФ»
г. Москва

СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

***Аннотация:** статья посвящена вопросам стресс-тестирования банковских рисков в условиях кризиса. В работе подчеркнута необходимость разработки научно обоснованных моделей стресс-тестирования с представлением общего алгоритма формирования количественной модели для стресс-тестирования рисков коммерческого банка, а также сформулированы принципы разработки практически ориентированных моделей и подходов стресс-тестирования российской банковской системы. Цель дальнейшего исследования – поиск практических решений по адаптации количественных методик моделирования стресс-тестирования, оптимальных наборов и параметров моделей и сценариев.*

***Ключевые слова:** стресс-тестирование, банковские риски, кризис.*

С целью поиска адекватных и точных подходов и методов стресс-тестирования банковских рисков в условиях кризиса необходимо выделять и учитывать два основных момента:

- объективные причины кризисов банковской системы;
- объективную необходимость в стресс-тестировании и роль этого инструмента в системе банковского риск-менеджмента.

Если первый аспект выходит за рамки данного исследования, однако подробно раскрыт в работе, посвященной идентификации банковских кризисах на ранних стадиях [1], то второй является предметом исследования нашей работы и также рассмотрен достаточно подробно в других работах [2–7]. При этом важно отметить тот факт, что проведение стресс-тестирования на уровне регулятора и банков второго уровня обусловлено разными целями, в большей степени противоположными. Если регулятор конечной целью стресс-тестирования имеет достижение устойчивости банковской системы в целом (вплоть до болезненной, но необходимой «чистки» системы от «некачественных» субъектов рынка), преследуя государственные и общественные интересы, то коммерческий банк стремится в первую очередь максимизировать собственную прибыль и обеспечить собственное выживание. Субъективный подход к стресс-тестированию неизбежно приводит к искажению оценки масштаба потерь от действия стресс-факторов. Дело в том, что те причины, которые порождают кризисные явления, возникающие на уровне банков, одновременно являются и препятствиями в построении эффективных и прозрачных систем стресс-тестирования банковских рисков. Имеются ввиду наличие теневого банковского сектора, искажение отчетности и наличие двойного учета, «технические» банковские операции и др. В таких условиях возникает необходимость разработки универсальных научно-обоснованных моделей, обеспечивающих «взгляд со стороны».

Кроме этого, считаем, что подбор модели стресс-тестирования должен учитывать специфику среды функционирования банков; для России, в первую очередь, существенное влияние государственного регулирования и влияния государственного банковского капитала на экономику в целом

(особенно следует учитывать влияние бюджетных финансов), и банковский сектор в частности. Также, важно учитывать реактивный характер развития кризисов банковского сектора, т.е. в модель необходимо включать как объективные, не зависящие от банков факторы, так и факторы, которые являются прямым следствием проводимой политики банков.

Схема разработки количественной модели для стресс-тестирования банковских рисков может быть представлена в следующем виде.



Рис. 1. Общий алгоритм формирования количественной модели для стресс-тестирования рисков банка

Источник информации: составлено автором

В процессе реализации процедур стресс-тестирования в условиях кризиса необходимо избегать типичных методологических ошибок, сформулированных по итогам анализа зарубежной и отечественной практики:

- игнорирование синергического действия стресс-факторов в кризисных ситуациях;
- изменение типа корреляционных взаимосвязей (вплоть до изменения направления и уровня тесноты связи) в периоде кризиса (по сравнению с докризисным периодом);
- недооценка потенциальной силы действия стресс-факторов (в частности уместно привести в качестве примера прогнозы цен на нефть, как российских государственных структур, так и известных международных аналитических организаций);
- неправильная оценка уровня инерционности взаимосвязей между риск-триггерами и риск-факторами;
- переоценка собственных финансовых возможностей и резервов;
- игнорирование изменения существенных параметров внутренней и внешней среды банков, которые длительное время были стабильными и не рассматривались ранее в качестве стресс-факторов.

В целом, наиболее эффективными направлениями развития банковского стресс-тестирования считаем усовершенствование методологии

многофакторного количественного моделирования, организационно-административной поддержки со стороны ЦБ РФ, законодательное обеспечение систем и процедур стресс-тестирования. Очевидно, что согласованное продвижение в данных направлениях позволит получить синергетический эффект и сделать стресс-тестирование действенным инструментом снижения банковских рисков и повышения устойчивости банковской системы. При этом изолированная концентрация на одних экономико-статистических методах дистанционного анализа, «поиск универсальной формулы», по нашему мнению, является неоправданной переоценкой возможностей любой, пусть самой сложной и совершенной методологии.

Под многофакторным стресс-тестированием оценки влияния кризисных сценариев понимаем тестирование, основанное на ретроспективных или вероятностных уровнях стресс-факторов, при котором анализируются изменения по нескольким направлениям риска одновременно.

При этом, очевидно, что повышение объективности и эффективности многофакторной модели лежит в плоскости определения набора разнонаправленных индикаторов, причём их количество должно быть оптимальным и не обязательно большим. Повышение эффективности и предсказательной силы многофакторной модели, в том числе зависит от того, насколько точно выбранные для модели риск-факторы и стресс-факторы отражают реальные угрозы для финансовой устойчивости. Считаем, что приоритет в определении указанного набора факторов в практике стресс-тестирования нужно отдавать наличию экономической интерпретации, а далее уже наличию возможности определить количественную оценку взаимосвязям и наличию легкодоступной и структурированной информации. Для целей поиска методологии и, в особенности, вариантов её адекватного применения.

Наиболее эффективными принципами дальнейшей разработки практически ориентированных моделей и подходов стресс-тестирования российской банковской системы в рамках данного исследования представляются следующие:

- учёт роли государственного влияния на банковский сектор как специфику российской экономики;
- включение в модели небольшого количества разнонаправленных факторов, отражающие основные источники возникновения стресс-эффектов, и выраженных в общедоступных и легко интерпретируемых экономических показателях;
- включение в моделирование как объективных показателей (внешних по отношению к банковскому сектору, не зависящих от него факторов), основанных на данных финансовой и статистической отчётности банков и ЦБ РФ, так и субъективных показателей, основанных на экспертной оценке состояния банковского сектора, формализованной в виде индексов условий банковского кредитования (УБК). Расчёт УБК проводится Банком России уже достаточно длительный период времени, что позволяет проводить их эконометрические оценки, включая их в динамическое моделирование;
- для этого существенно расширена информационная база факторов моделирования из доступной на сегодня макроэкономической и банковской информации (в том числе самостоятельно рассчитанной на уровне отдельных банков, агрегированная до макро мезоуровня по различным критериям);
- поиск оптимальных оценок количественных параметров моделей, которые позволяют учитывать специфику основных сегментов банковского бизнеса (корпоративное кредитование, кредитование физических

лиц, форма собственности, размер банка и т. п.) и адаптировать оценку влияния макроэкономических факторов на отдельные бизнес-модели банковского бизнеса;

– конечным критерием и целью моделирования поставлена разработка конкретных практически применимых моделей стресс-тестирования с однозначной и теоретически обоснованной экономической интерпретацией.

Обобщённая цель дальнейшего исследования выражается в поиске практических решений по адаптации доступных на сегодня количественных методов моделирования стресс-тестирования и поиске оптимальных наборов и параметров моделей и сценариев.

Целесообразность адаптированного комплексного подхода к стресс-тестам должна формировать оптимальный подход к управлению банковскими рисками и вызвана недостаточностью разработки проблем структурирования базовых рисков отдельных направлений деятельности коммерческого банка. Общая схема предложенного подхода может иметь следующую графическую интерпретацию (рисунок 2).



Рис. 2. Графическая интерпретация подходов разработки оптимальных адаптированных моделей стресс-тестирования банковского сектора России

Источник информации: составлено автором по результатам исследования.

Реализация предложенных подходов на уровне банковского сектора России и уровне коммерческих банков будет представлена в дальнейшей работе в рамках исследования.

Список литературы

1. Крашенинников Н.В. Банковское кредитование и идентификация кризисов на ранних стадиях / Н.В. Крашенинников // Управление в кредитной организации. – 2013. – №3 (71). – С. 79–90.
2. Крашенинников Н.В. Стресс-тестирование финансовой устойчивости банков: методологические подходы / Н.В. Крашенинников // Управление в кредитной организации. – 2013. – №4 (72). – С. 8–19.
3. Крашенинников Н.В. Какие параметры используются сегодня для оценки финансовой устойчивости банков? / Н.В. Крашенинников // Управление в кредитной организации. – 2014. – №2 (74). – С. 8–9.
4. Крашенинников Н.В. Почему стресс-тестирование остается незрелой практикой / Н.В. Крашенинников // Управление в кредитной организации. – 2014. – №3 (75). – С. 57–65.
5. Крашенинников Н.В. Методические подходы и международный опыт организации стресс-тестирования в коммерческих банках / Н.В. Крашенинников // Финансы и кредит. – 2015. – №24 (648). – С. 14–21.
6. Крашенинников Н.В. Стресс-тестирование: применение к анализу финансовой устойчивости российскими и зарубежными банками / Н.В. Крашенинников // Финансы и кредит. – 2015. – №31 (655). – С. 15–22.
7. Крашенинников Н.В. Что показывает опыт стресс-тестирования российских и зарубежных банков? / Н.В. Крашенинников // Управление в кредитной организации. – 2015. – №3 (79). – С. 6–16.

Крашенинников Николай Валерьевич
аспирант
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве РФ»
г. Москва

МЕТОДЫ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ОСНОВНЫХ ВИДОВ РИСКОВ

***Аннотация:** в данной статье рассматриваются методы стресс-тестирования на уровне банковской системы (банка). В работе выделена ключевая методологическая проблема – проблема выбора оптимального соотношения между дефицитом и наличием необходимых данных, наличием теоретически однозначной и обоснованной экономической интерпретации эконометрических зависимостей и методики стресс-тестирования. Авторами сформулированы дальнейшие перспективные направления изучения и совершенствования практики стресс-тестирования.*

***Ключевые слова:** стресс-тестирование, банковские риски, Европа, Россия.*

Для развёрнутой идентификации банковских кризисов на ранних стадиях необходимо не только создать уникальную статистическую базу исторических данных и аналитически обработать ее, но и проследить качественно историю банковских кризисов (например, как это сделано в некоторых зарубежных исследованиях, собрать массивы данных в период с 1800 по 2013 гг.) с целью выявления их общих признаков и закономерностей. Необходимо понять, каким образом возможно, если не предотвратить банковский кризис, то заранее предупредить о его наступлении. Требуется наличие глубоких специальных знаний и многолетнего опыта анализа текущей ситуации в банковской сфере, поскольку фундаментальные проблемы и причины кризисов заложены в тех формах, которые внешнему исследователю не очевидны, даже если он обладает максимальным

объемом исходных данных и набором совершенных методик и аналитических инструментов. Актуален постоянный мониторинг элементов банковской системы и её внешнего макроэкономического и политического окружения для превентивного обнаружения ранней стадии кризиса, когда он только начинает разворачиваться [1].

Создание эффективной системы ранней идентификации угрозы возникновения банковских кризисов на макро- и микроуровнях имеет существенную практическую ценность. Возникают вопросы эффективности и окупаемости такой системы, но сама целесообразность её создания и поддержки уже не вызывает сомнения на всех уровнях управления банковскими системами – от международных регуляторов до департаментов риск-менеджмента небольших банков. Стресс-тесты в идеале должны стать неотъемлемой частью повседневной практики управления рисками во всех банках, однако для этого предстоит проделать немалую исследовательскую, методологическую, законодательную и организационную работу [9]. Дальнейшее развитие стресс-тестирования зависит от точности формулирования требований местных и международных регуляторов, реальной доступности для банков второго уровня эффективных инструментов и систем, а также от дальнейшего развития и стабильности экономической ситуации.

Дело в том, что стресс-тестирование, при всех его консервативных и максималистских подходах в оценке уровня ущерба, использует концепцию качественной целостности действующих банковских систем. При этом условием и конечной целью любого стресс-теста является сохранение (восстановление) параметров банковской системы (банка) либо выявление условий прекращения его дальнейшего функционирования в нормальном качестве (например, банкротства). Расчёты будущих параметров банковских систем (банков) при условиях существенного изменения качества таких систем относится к сфере стратегического (долгосрочного) прогнозирования и моделирования, но никак не стресс-тестирования.

В связи с увеличением количества рисков и ущерба от их действия, связанных с финансовыми кризисами и новыми экономическими потрясениями регуляторы по всему миру существенно повысили законодательные требования, предъявляемые банковскому стресс-тестированию [2]. Базельский комитет по банковскому надзору (БКБН) в 2009 году представил наиболее жёсткие рекомендации по прохождению кредитными организациями стресс-тестов, в том числе на предмет соответствия требованию по уровню капитала и ликвидности в условиях шоковой ситуации [5]. В 2010 году Европейский орган банковского надзора (ЕЦБ и ЕВА) разработал унифицированные требования, согласно которым коммерческие банки обязаны определять и учитывать внутренние и внешние сценарии стресс-тестирования. В 2010–2012 гг. расчётная финансовая устойчивость нескольких европейских банков оказалась под угрозой, поскольку некоторые денежно-кредитные институты, проводившие данную процедуру стресс-тестирования, столкнулись с условным дефицитом собственного капитала. При этом на долю таких банков приходилось 65% банковских активов ЕС (в том числе банки Великобритании, Дании, Венгрии, Польши и Швеции).

С помощью построения стресс-тестов также появилась возможность оценить прогнозную зависимость банковской системы ЕС от мер государственной поддержки за счёт налогоплательщиков. Сложилось так, что основным индикатором финансовой устойчивости банков к рыночным потрясениям остаётся норматив достаточности капитала первого уровня. Таким образом, поставлена под сомнение операционная способность банков проводить эффективное фондирование и управление качеством кредитного портфеля, как двумя важнейшими показателями финансовой устойчивости и эффективности банковской деятельности, а также поставлена

под сомнение способность банков прозрачно и достоверно отражать в финансовой отчётности реальное состояние данных показателей. То есть, основным критерием надёжности (финансовой устойчивости) банка снова стало простое наличие минимального объема капитала, заведённого в бизнес в наиболее стабильной и консервативной форме – капитале первого уровня, оценку и стабильность которого можно оценить практически со 100% достоверностью. Фактически, такой подход отражает резко проявившийся кризис доверия к банковской отчётности и является производной низкой прозрачности банковского бизнеса и схемного подхода в трансляции рисков от источников дохода, а также оптимизации финансовых потоков и прибыли до налогообложения.

В ЕС критической отметкой для стресс-тестирования выбрана планка достаточности капитала первого уровня в размере 6% от совокупных активов, несмотря на то, что по стандартам ЕС регулятивный минимум находится сегодня на уровне в 4%.

В 2014–2016 гг. планировалось проверить финансовую устойчивость кредитных институтов ЕС, с учётом их возможности поддерживать достаточность капитала 1-го уровня в размере 5,5% совокупных активов в условиях негативного сценария развития экономики ЕС. Согласно требованиям «Базеля III» банковский капитал 1-го уровня состоит из обыкновенных акций, эмиссионного дохода, чистой прибыли, других накопленных нераспределённых доходов и раскрытых банковских резервов. В 2017 г. планируется дальнейшее ужесточение требований к показателю достаточности капитала 1-го уровня, который должен будет составлять уже не менее 4,5%. А конечной целью ужесточения требований к капиталу со стороны органов регулирования и надзора остаётся повышение доверия инвесторов и вкладчиков.

Более строгие методические рекомендации были приняты в Соединённом Королевстве, Германии и Скандинавских странах. Британское Управление финансового регулирования и надзора приняло «Декларацию принципов в области стресс-тестирования» и поставило на первый план важность реализации комплексного подхода к его имплементации [6].

По сложившейся практике, Европейский орган банковского надзора регулярно (ежегодно) проводит общее стресс-тестирование банков стран ЕС, конечные результаты которого и стали причиной выдвигания дополнительных требований к банкам с точки зрения внедрения процедур стресс-тестирования и более полного раскрытия информации участникам рынка.

Банк России в целях изучения надёжности российской банковской системы и её устойчивости к потенциальными кризисным явлениям также на ежегодной основе проводит стресс-тестирование по методу «top-down» [7]. Для целей стресс-тестирования применяются унифицированные шоковые факторы. Информационной базой данных для составления стресс-сценариев выступают бухгалтерские формы отчетности коммерческих и государственных банков с последующим агрегированием их расчётных потенциальных потерь. Результатом стресс-тестирования выступает определение потенциальных суммарных потерь российского банковского сектора от реализации условий:

- шокового уровня проблемных кредитов (кредитного риска);
- оттока депозитов (риск «бегства вкладчиков»);
- реализации рыночных рисков (девальвации, падение фондовых индексов и рост процентных ставок);
- заражение «эффектом домино» – нарастания взаимных невыполненных обязательств на межбанковском рынке кредитов.

Впервые Банк России в выпускаемых «Отчетах о развитии банковского сектора и банковского надзора» ещё за 2004 и 2005 годы опублико-

вал основные аспекты методики стресс-тестирования банковской системы, а в 2009 году впервые были обнародованы результаты стресс-тестирования национального банковского сектора. Наибольший общественный интерес вызывают объемы стоимости для российского бюджета (налогоплательщиков) «спасения» отечественных банков. Например, в 2012 г. в опубликованных ЦБ РФ результатах дистанционного стресс-тестирования российских банков наблюдался расчётный дефицит капитала в размере 230 млрд. руб. Доля таких кредитных организаций в совокупных активах банковского сектора составляла до 21% в пессимистическом и до 50% в экстремальном сценарии. Значение расчётного совокупного показателя достаточности капитала в целом по российскому банковскому сектору упало до 13% в пессимистическом сценарии и до 11% – в экстремальном варианте. На основании подобных стресс-тестов неоднократно делались выводы о достаточном уровне финансовой устойчивости российской банковской системы, так как минимальный уровень нормативной достаточности капитала коммерческого банка составляет 10%.

В 2012 году Банк России производил оценку финансовой устойчивости российских коммерческих банков при 15–20-процентном падении цен на нефть по двум сценариям: пессимистическом (предполагающем замедление темпов роста ВВП до 2%) и экстремальном (при падении темпов роста ВВП на 1,4%). В 2013 году прогнозировалось, что в случае позитивной динамики развития российской экономики, а также благоприятной ситуацией на внешних рынках товаров российского экспорта вероятность реализации экстремального сценария в перспективе на один год оценивается как низкая. Как видим по факту, качество государственного прогнозирования оставляет желать лучшего, однако определение вероятности стрессового сценария, как уже отмечалось нами выше, не относится к вопросам стресс-тестирования и не является предметом данного исследования. По данным некоторых игроков рынка, в 2015 году ЦБ РФ рассчитывал стресс-тесты со стоимостью барреля нефти на уровне 20–30 долларов и курсе доллара на уровне 100 руб./долл.

В подходах Банка России зафиксировано, что наибольшая часть потерь российской банковской системы потенциально связана с кредитным риском (рост удельного веса «плохих» долгов в кредитном портфеле, а также форсированное формирование резервов по реструктуризированным ссудам в пессимистическом и экстремальном сценариях).

Перспективным направлением дальнейшего развития методов стресс-тестирования на уровне Банка России остаётся количественная оценка взаимосвязи макроэкономических показателей национальной экономики и ключевых индикаторов банковской системы с учетом в исходных данных стресс-теста различных макросценариев. Решение задачи такого уровня требует разработки эффективной макроэконометрической модели, позволяющей адекватно оценивать влияние на банковскую систему основных макроэкономических показателей (в том числе, например, учитывать динамику цены на нефть марки Brent или Urals, курса бивалютной корзины, индекса промышленного производства, темпов роста ВВП и динамики инвестиций). На сегодня, не смотря на наличие большого количества исследований, построение подобной модели остаётся большой и трудоёмкой задачей, частично решённой в рамках дальнейших исследований автора.

По своей экономической сути, стресс-тест оценивает лишь объемы потенциальных потерь при прогнозном воздействии стресс-факторов, но не определяет уровень вероятности шоковых событий. Значит, аналитический итог стресс-тестирования не является вероятным прогнозом потерь банковского сектора (банка), а его результаты представляют собой всего лишь сценарную оценку прогнозного воздействия рисков на финансовую

устойчивость банковской системы (банка) при заданных параметрах рисков, которые соответствуют шоковым (стрессовым) и гипотетически вероятным событиям.

По нашему мнению, Банку России необходимо продолжить системный мониторинг финансовой устойчивости основных *отраслевых сегментов* банковской системы на базе регулярной аналитической оценки состояния ключевых банковских рисков, расчета рекомендуемых международными регуляторами (БКБН, ЕВА, ЕЦБ, МФВ, ВБ) показателей финансовой устойчивости, а также разрабатывать и адаптировать методы отраслевого (группового) стресс-тестирования. Кредитным организациям и их ассоциациям целесообразно использовать профессиональные суждения Банка России в оценке рисков, и учитывать их в анализе потерь с учетом профиля банка и внешнего уровня рисков, а также перспективного состояния непосредственной рыночной среды. При этом важно применять для этих целей лучшие практики и современные подходы к организации анализа рисков, включая стресс-тестирование. В том числе, перспективными представляются следующие методы и подходы:

- дальнейшее развитие макро- и мезоэконометрических моделей, спроектированных на основании исторических данных;
- централизованное использование дистанционных методов стресс-тестирования типа «сверху-вниз» с дальнейшей адаптацией под отраслевую специфику портфеля и бизнес-модели конкретного коммерческого (государственного) банка;
- обязательное стресс-тестирование кредитного риска как центрального для большинства коммерческих и государственных банков и национальной банковской системы в целом;
- ориентация на анализ рисков на уровне отдельных системообразующих клиентов и их групп (анализ «от бизнеса клиента», а не от «бизнеса банка»);
- сбалансированное сочетание количественных и экспертных методов аналитики в стресс-тестировании, их практическая ориентация.

Несмотря на техническую и операционную сложность современных банковских технологий, как показывает практика, российский банковский менеджмент практически не использует проводимые стресс-тесты в целях практического бизнес-планирования и прогнозирования. Тем более, по сравнению с финансовыми и кредитными рисками, стресс-тестирование операционных рисков также находится на начальной позиции.

Несмотря на естественную субъективность и объективно обусловленную индивидуальность процедур и результатов стресс-тестирования, на сегодня процесс разработки отраслевых стандартов происходит интенсивно, в том числе не в последнюю очередь за счёт усилий ЦБ РФ и Ассоциации российских банков (АРБ). Интенсивно адаптируются зарубежные и развиваются собственные инструменты риск-менеджмента, в том числе модели «сверху вниз» (инициатива от регуляторов) и «снизу-вверх» (инициатива от профессионального сообщества участников рынка). Таким образом, по нашему мнению, разработка практических ориентированных методологий стресс-тестирования, в том числе отраслевой специализации, и соответствующих информационно-аналитических систем и программного обеспечения к ним является чрезвычайно актуальным направлением. Центральным местом любой практически ориентированной аналитической системы является *методология*.

Стресс-тест финансовой устойчивости состоит из следующих основных элементов:

- определение перечня приоритетных рисков, их адекватных индикаторов;

– моделирование параметров шокового сценария с определением типа и уровня потрясений;

– построение количественной либо экспертной модели, которая математически связывает изменение параметров шокового сценария и индикаторов риска;

– расчёт и анализ полученного результата, методологически корректная экономическая интерпретация.

На практике, большинство стресс-тестов на уровне банковской системы направлены на оценку платежеспособности и уровня достаточности фиксированного капитала (как правило, первого уровня) групп кредитных организаций, бизнес-модели которых находятся под действием шоков. В качестве информационной базы в большинстве случаев используются стандартные финансовые отчёты, в продвинутых случаях – создаются специальные отчёты с дополнительными данными. Как правило, разрабатываются три типа сценариев [11]: оптимальный, негативный, кризисный. При этом используются экстремальные события, когда в качестве шокового сценария используют максимально достигнутые исторические уровни стресс-факторов (например, в период кризиса) – как правило, выражаемых в макроэкономических показателях (наиболее часто применяются: стоимость цены на нефть, недвижимость, курс национальной валюты/бивалютной корзины, темпы роста ВВП и т. п.).

Среди основных групп *методов* стресс-тестирования коммерческих банков различают [12] *сценарный анализ* (набор факторов образует условный шоковый сценарий), *анализ чувствительности* портфеля (при котором одному индикатору риска соответствует один стресс-фактор), и *расчет максимальных потерь*. Результаты обзора моделей и подходов в оценке основных видов рисков представлены в таблице 1.

Таблица 1
Методы стресс-тестирования при оценке основных видов рисков

Вид риска	Подход стресс-тестирования	Тип модели стресс-тестирования
1. Кредитный	1.1. Стандартизированный подход (standardized methods)	
	1.2. Количественные (эконометрические) модели (в т.ч., CreditRisk-Plus, CreditMetrics, KMV, CreditPortfolioView, Internal Ratings-Based Approach и др.) [13]	
	1.3. Модели оценок вероятности дефолта заемщика (probability default of borrower)	1. Скоринговые модели (применяется для портфеля физических лиц – больших массивов информации со сравнительно небольшим количеством стандартных показателей – дискриминантный анализ или эконометрическое моделирование);
		2. Модели на основании рыночных данных (структурные модели (Мерттона) или модели сокращенной формы);
	3. Гибридные (смешанные) модели	

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

2. Ликвидности	2.1. Метод коэффициентов (индикаторов риска)	
	2.2. Метод, основанный на концепции денежных потоков (платежный календарь входящих и исходящих потоков)	
	2.3. Количественные (статистические) методы прогнозирования потребности в ликвидности	
3. Рыночный	3.1. Стандартизированный подход	1. Модель срока наступления платежа (Maturity model); 2. Модель Дюрации (Duration)
	3.2. Внутренние подходы (Value-at-Risk)	3. Дисперсии-ковариации (аналитический, параметрический методы);
		4. Исторического моделирования (на основании изучения фактических финансовых кризисов);
4. Процентный	Метод гэп-анализа (gap-analysis)	
	Модель дюрации (duration)	
	Метод имитационного моделирования (simulation techniques)	

Источник: составлено автором по итогам исследования

При проведении простейших *однофакторных* стресс-тестов (анализа чувствительности) изучается гипотетическое влияние изменения одного из интересующих в данный момент факторов риска на стоимость портфеля активов и пассивов. Подобные тесты используются банками, желающими оценить существенные изменения ключевого фактора риска на отдельные позиции (например, влияние курса доллара на стоимость валютных активов и пассивов). Основной недостаток (ограничение) метода заключается в том, что в стрессовых ситуациях изменяются также и другие факторы риска, поэтому рассмотрение изменения только одного фактора приведет к неполным выводам. В лучшем случае, влияние остальных факторов будет опосредованно учтено и просчитано через влияние основного фактора на основании высокой эффективности и прогностической способности спроектированной модели стресс-тестирования. Примеры подобных стресс-тестов: анализ влияния на величину просроченных/спианных кредитов домохозяйств падения цен на недвижимость на 25%, влияние уровня инфляции/реальных доходов домохозяйств на качество обслуживания кредитного портфеля физических лиц, влияние курса доллара на уровень проблемных валютных кредитов и т. п.

Для применения подобного анализа достаточно построить однофакторную линейную эконометрическую модель типа $Y=A*X$ или $Y=A*X+B$, где в качестве зависимой переменной выступают банковские потери по кредитам домохозяйствам (наиболее часто отечественными и

зарубежными исследователями используется уровень просроченных кредитов – доля просроченных кредитов в общей стоимости портфеля). В качестве объясняемой переменной выступают уровень за кредитованности домашних хозяйств (отношение кредитов к собственности, отношение суммы платежей к доходу – кредитная нагрузка, уровень окупаемости долга и т. п.) средняя процентная ставка по кредитам, уровень средней заработной платы, уровень безработицы.

При проектировании *многофакторных* стресс-тестов (сценарном анализе) разных типов моделируется *одновременное* изменение нескольких стресс-факторов. При этом часто используются исторически наихудшие уровни стресс-факторов (метод аналогии). Наиболее известным недостатком такого метода является методологическая несопоставимость исторических данных и экономических условий, в которых проходили кризисы.

Зарубежный исследователь Judy Lee [14] приводит следующие классические примеры кризисов: крах финансовой системы США в 1987, кризис высокодоходных инструментов 1990 года, европейский валютный кризис с массовой девальвацией национальных валют в 1992 году, поднятие процентной ставки США в 1994 г., азиатский финансовый кризис в 1997–1998 годах, в России – в 1998 г., Бразилии – в 1999 г.

Многофакторные стресс-тесты также могут основываться на синтезированных (гипотетических) сценариях, когда однозначно может быть установлено, что исторический сценарий не отвечает профилю рассматриваемого портфеля или не учитывает актуальные факторы риска. Недостаток такого подхода заключается в сложности определения вероятности условных шоковых событий, которые до этого фактически не происходили [15]. Кроме этого, БКБН не рекомендует использовать только метод наихудших исторических параметров рисков, т.к. между ними могут быть нелинейные корреляции, существенно искажающие конечный прогноз.

В современной экономической науке существуют различные мнения относительно *корреляции между факторами в кризисный период*. Так, согласно Paul Kupiec [16], изменение корреляции между факторами в экстремальных условиях несущественно. По мнению François Longin [17] в кризисных условиях корреляция между факторами резко изменяется, и применять метод исторических минимумов методологически некорректно. Согласно взглядам, Kim and Finger [18] необходимо отдельно оценивать корреляции факторов в периоды стабилизации и в периоды кризисов, а для стресс-тестирования применять *только* оценки кризисных периодов.

Достаточно широко в современной научной литературе применяются сложные математические методы, реализованные в специализированных пакетах прикладных программ. Так, предлагаемое, частности, использование метода Монте-Карло на практике сталкивается со сложностью реализации и экономической интерпретации и требует большие вычислительные и экспертные ресурсы. Как показало наше предыдущее исследование практики применения сложных математических методов в России (на примере подходов ЦБ РФ и АРБ), они, как правило, содержат минимальную практическую направленность [4; 8]. По нашему мнению, дальнейшее усложнение математического аппарата стресс-тестирования в условиях более фундаментальных проблем (типа низкого уровня достоверности и дефицита данных) – гораздо менее эффективный путь, чем, например, предлагаемое нами сочетание методологических, организационных и законодательных инструментов (с точки зрения эффективности подходов).

На практике также активно используется *агрегированный* анализ чувствительности, суть которого заключается в суммировании потерь от действия нескольких факторов, смоделированных по простейшим однофакторным моделям. Методологической проблемой является выбор формы (способа) агрегирования. Кроме того, достаточно сложным вопросом является выбор способа классификации множества банков на более однородные группировки (выборки) для получения более эффективных моделей, приближённых к специфике определённой бизнес-модели. Наш вариант решения этой проблемы на примере российской банковской системы предложен в дальнейшем исследовании.

В большинстве рассмотренных литературных источников выделяется два основных направления в организации процесса стресс-тестирования:

1) подход *top-down* («снизу-вверх»), при котором результаты индивидуального и самостоятельного стресс-тестирования (чаще всего по унифицированной методологии регулятора) направляются коммерческим банком в Центральный банк для дальнейшего агрегирования макроэкономических показателей банковской системы страны в целом;

2) подход «сверху-вниз», или т.н. дистанционное стресс-тестирование, при котором Центральный банк не привлекает аналитические отчёты коммерческих банков. Данный подход решает проблему сопоставимости разнородных данных отдельных банков, однако не учитывает взаимозависимость (эффект «домино») в функционировании банков, в частности это особо касается клиринговых банков.

Учитывая конфиденциальность работы вертикалей риск-менеджмента и частных, и государственных банков, для всех групп внешних исследователей реальную практическую ценность представляют именно дистанционные методы, т.к. они основаны на общедоступной информационно-аналитической базе (публичной финансовой и статистической отчётности банков). Использование метода «снизу-вверх» является прерогативой регуляторов и основано на эксклюзивных инсайдерских данных, раскрытие которых для целей стресс-тестирования с коммерческой точки зрения неэффективно.

Распространённые в зарубежных исследованиях *эконометрические модели* в зависимости от типа массива данных разделяются на *временные ряды динамики* и *пространственные (панельные)* данные. Типичными примерами использования первого рода данных можно назвать работу Kalirai, H. and M. Scheicher [19] (на примере банковской системы Австрии). Также, часто используется метод векторных авторегрессий, примером которого можно назвать спроектированную модель в работе [20] на отечественных данных. Также, особо следует отметить использование достаточно перспективного типа данных – составных экспертных стресс-индексов, примером которого можно назвать работу [21], выполненную на швейцарских данных.

Примером применения панельных данных являются работа Quagliariello [22] (данные по Италии) и работа Пестовой А.А [10] (данные по выборке стран), а также существенное количество других работ.

По нашему мнению, ключевой методологической проблемой является выбор оптимального соотношения между проблемой дефицита/наличия необходимых данных, наличием теоретически однозначной и обоснованной экономической интерпретации эконометрических зависимостей и методики стресс-тестирования.

Набор макроэкономических показателей у исследователей из разных стран различный, что связано с особенностями национальных систем статистики, спецификой банковских систем, сложившимися подходами в интерпретации зависимостей между данными. Так, в работе Quagliariello [22] оцениваются *статические* и *динамические* модели, а также определяются различия в эконометрических моделях для *крупных* и *малых* банков.

Обзор индикаторов риска, использующихся в отечественной и зарубежной практике, представлен в таблице 2.

Таблица 2

Основные финансовые показатели,
подвергающиеся стресс-тестированию

Вид риска	Параметры (зоны) рисков	Коэффициенты
Кредитный	Снижение кредитоспособности заемщика; Ухудшение качества кредитного портфеля; Возникновение просроченного основного долга и процентных платежей; Образование «плохих долгов»; Проявление факторов делового риска; Ненадежность источников погашения долга	Коэффициент регулятивного капитала; Коэффициент экономического капитала; Коэффициента капитала по данным бухгалтерского учета
Ликвидности	Использование краткосрочных ресурсов для покрытия более долгосрочных активов; Покрытие летучими ресурсами низколиквидных активов	Коэффициенты ликвидности, предусмотренные Базелем III; Внутренние коэффициенты ликвидности
Рыночный	Несоответствие размера и срока активов и пассивов банка, чувствительных к изменению процентных ставок в данном периоде; Прогнозируемое несоответствие в изменении процентных ставок по привлеченным ресурсам над ставками, связанными с размещением этих ресурсов	Рисковая стоимость; Коэффициент регулятивного капитала
Операционный	Недостаточный уровень квалификации персонала при выполнении новых операций; Использование нового программного обеспечения; Необеспеченность законодательной базой новых направлений развития бизнеса банка; Ограниченность или низкое качество внутреннего контроля	Коэффициент регулятивного капитала; Внутренние показатели

Потери доходности	Нестабильные источники формирования прибыли; Рост реальной стоимости ресурсов; Доля неработающих активов; Использование стабильной или относительно долгосрочной части ресурсов для покрытия высоколиквидных активов, приводящее к сокращению или появлению отрицательной процентной маржи	Денежные потоки; Чистая прибыль; Коэффициент капитала по данным бухгалтерского учета
-------------------	---	--

Источник: составлено автором

Различными исследователями, с целью конструирования эффективных моделей, одновременно исследованы от нескольких единиц до нескольких десятков различных макро- и микроэкономических показателей, основанных на временных, панельных и смешанных данных. В нашей дальнейшей работе сделана попытка охватить свыше 270 макроэкономических переменных и выбрать наиболее оптимальные по двум критериям: наличие экономической интерпретации и наличие подтверждённой статистической взаимосвязи.

По итогам исследования теоретических аспектов стресс-тестирования, как потенциально эффективного инструмента риск-менеджмента, можно сформулировать дальнейшие перспективные направления изучения и совершенствования практики стресс-тестирования:

- *расширение информационной базы* в направлении охвата моделированием большего числа аспектов банковской системы, в том числе за счёт введения новых показателей и получения новых данных, основанных не только на финансовой отчётности, но также на мнениях экспертов;
- разработка (адаптация) *новых методов* экономического моделирования рисков, изучение особенностей взаимосвязей в кризисные периоды;
- разработка (адаптация) *отраслевых моделей*, описывающих риски отдельных *сегментов* банковской системы России, категорий банков;
- изучение и описание реальных стресс-факторов, которые ранее ещё не были изучены в научной литературе, в том числе уровня общественной эффективности, институциональной и финансовой прозрачности банковского сектора, а также влияния рисков репутации отдельных банковских учреждений на финансовую устойчивость национальной банковской системы в целом;
- достижение синергического эффекта от использования стресс-тестирования за счёт интеграции с современными достижениями в сферах экономического *прогнозирования* и макроэкономического *моделирования*;
- обобщение лучших практик Центрального банка, коммерческих банков, а также зарубежного опыта стресс-тестирования;
- разработка сложных многомерных методов развёрнутого поэтапного описания действия стресс-факторов и развития кризисов во времени;
- переход от оценки масштабов влияния стресс-факторов в краткосрочном периоде к средней долгосрочному стресс-тестированию;
- создание методик оценки качества систем стресс-тестирования коммерческих банков по двум направлениям: оценка *состояния* системы стресс-тестирования банка и оценка качества и прогностической точности *результатов* внутреннего стресс-тестирования банка.

Список литературы

1. Крашенинников Н.В. Банковское кредитование и идентификация кризисов на ранних стадиях / Н.В. Крашенинников // Управление в кредитной организации. – 2013. – №3 (71). – С. 79–90.
2. Крашенинников Н.В. Стресс-тестирование финансовой устойчивости банков: методологические подходы / Н.В. Крашенинников // Управление в кредитной организации. – 2013. – №4 (72). – С. 8–19.
3. Крашенинников Н.В. Какие параметры используются сегодня для оценки финансовой устойчивости банков? / Н.В. Крашенинников // Управление в кредитной организации. – 2014. – №2 (74). – С. 8–9.
4. Крашенинников Н.В. Почему стресс-тестирование остается незрелой практикой / Н.В. Крашенинников // Управление в кредитной организации. – 2014. – №3 (75). – С. 57–65.
5. Крашенинников Н.В. Методические подходы и международный опыт организации стресс-тестирования в коммерческих банках / Н.В. Крашенинников // Финансы и кредит. – 2015. – №24 (648). – С. 14–21.
6. Крашенинников Н.В. Стресс-тестирование: применение к анализу финансовой устойчивости российскими и зарубежными банками / Н.В. Крашенинников // Финансы и кредит. – 2015. – №31 (655). – С. 15–22.
7. Крашенинников Н.В. Что показывает опыт стресс-тестирования российских и зарубежных банков? / Н.В. Крашенинников // Управление в кредитной организации. – 2015. – №3 (79). – С. 6–16.
8. Крашенинников Н.В. Стресс-тестирование банковских рисков в условиях кризиса / Н.В. Крашенинников // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: Материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 29 февр. 2016 г.) / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС Интерактив плюс, 2016.
9. Крашенинников Н.В. Содержание стресс-тестирования финансовой устойчивости и его место в системе банковского риск-менеджмента / Н.В. Крашенинников // «Актуальные проблемы науки XXI века»: Материалы VII Международной мультидисциплинарной конференции «Актуальные проблемы науки XXI века» (29.02.2016). – М.: Международная исследовательская организация «Cognition», 2016.
10. Пестова А.А. Моделирование взаимосвязи между макроэкономическими переменными и показателями кредитного рынка для целей стресс-тестирования российского банковского сектора: Дис. ... канд. экон. наук. / А.А. Пестова. – М.: Высшая школа экономики, 2014.
11. Consultative Paper «Credit Stress-Testing», Monetary Authority of Singapore. – Singapore, 2002. – P. 51.
12. Čihák Martin «Stress Testing: A Review of key Concepts», CNB Internal research and policy note. – 2004. – P. 21–22.
13. Разумовский П. Internal Ratings-Based Approach и CreditRisk+: преимущества и недостатки методологий / П. Разумовский // Экономическая политика. – 2010. – №8. – С. 167–168.
14. Wee Lieng-Seng and Judy Lee «Integrating Stress-testing with Risk Management». – Bank Accounting and Finance, 1999. – P. 96.
15. Коротаева Н.В. Новые инструменты оценки банковских рисков: методика стресс-тестирования / Н.В. Коротаева // Актуальные инновационные исследования: наука и практика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://actualresearch.ru/nn/2009_2/Article/economics/korotaeva.pdf
16. Kupiec Paul. Stress-testing in a value at risk framework / Paul Kupiec // Journal of Derivatives. – 1999. – V. 24. – P. 26–29.
17. Longin, François and Bruno Solnik. Correlation Structure of International Equity Markets During Extremely Volatile Periods. – Mimeo, Gr. HEC, 1998. – P. 56.
18. Kim and Finger. A Stress Test to Incorporate Correlation Breakdown // Journal of risk. – 2000. – P. 68.

19. Kalirai H. and M. Scheicher «Macroeconomic Stress Testing: Preliminary Evidence for Austria» Financial Stability Report 3. – Vienna: Oesterreichische Nationalbank, 2002. – P. 62.

20. Дерюгина Е. Большая байесовская векторная авторегрессионная модель для российской экономики: Серия докладов об экономических исследованиях. Доклад №1, март 2015 / Е. Дерюгина, А. Пономаренко. – М.: Центральный Банк Российской Федерации, 2015.

21. Elke K. and Pierre Monnin. Measuring and forecasting stress in the banking sector: evidence from Switzerland: Investigating the relationship between the financial and real economy. – BIS Papers. – 2005. – №22. – P. 28.

22. Quagliariello M. Banks performance over the business cycle: a panel analysis on Italian intermediaries. – The University of York, Discussion papers in economics. – №2004/17. – P. 19–20.

Наливкина Виктория Владимировна

канд. экон. наук, доцент

Петровский Дмитрий Анатольевич

студент

Краснодарский филиал
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Краснодар, Краснодарский край

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

***Аннотация:** специальные налоговые режимы активно используются субъектами малого бизнеса с целью оптимизации налоговой нагрузки. Наибольшее распространение на практике получила упрощенная система налогообложения. В статье дана оценка эффективности использования данного специального режима на примере действующего малого предприятия.*

***Ключевые слова:** специальные режимы налогообложения, упрощенная система налогообложения, общеустановленная система налогообложения, налоговая нагрузка, малое предпринимательство.*

С 01.01.2003 года Налоговым кодексом [4] в российскую практику налогообложения были введены так называемые «специальные налоговые режимы». Их введение ознаменовалось «упрощением налогообложения» для субъектов малого предпринимательства. Упрощенная система налогообложения стала добровольной альтернативой общей системе налогообложения. Предприниматель мог оценить эффективность этого режима, выбрать вариант определения налогооблагаемой базы и при этом законодательно освобождался от ведения бухгалтерского учета в полном объеме [5].

Финансовое законодательство не стоит на месте – сегодня организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, обязаны вести финансовый учет в полном объеме, взносы во внебюджетные фонды также уплачиваются в общеустановленном порядке, кроме того, ежегодно в Налоговый кодекс вводятся поправки. Так, с 01.01.2016 г. плательщики единого налога уже не полностью освобождены от уплаты налога на имущество. То есть факторы, которые были неоспоримым плюсом примене-

ния УСН, сегодня не актуальны. Вместе с тем, упрощенная система налогообложения остается одним из наиболее популярных среди предпринимателей специальных режимов налогообложения, о чем свидетельствуют показатели статистической отчетности Федеральной налоговой службы.

Для общей оценки динамики поступлений в бюджетную систему сумм налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения за 2011–2014 гг. (таблица 1) были использованы официальные данные федеральной налоговой службы:

1. Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации (№1-НМ).

2. Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения (№5-УСН).

Как видно из данных таблицы, на протяжении всего периода наблюдается прирост абсолютных показателей суммы налога, подлежащей уплате в бюджет. При этом небольшой прирост отмечен в доле доходов по единому налогу (УСН) в общей сумме начисленных к уплате в текущем году налоговых доходов. Так, если в 2011–2012 гг. этот показатель составлял 2%, то в 2013–2014 гг. он вырос на 0,2 пункта.

Таблица 1

Сведения о поступлении в бюджетную систему сумм налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения за 2011–2014 гг.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Начислено к уплате в текущем году налоговых доходов в бюджетную систему РФ, млн руб.	7 419 935	8 653 843	8 598 890	9 631 626
Сумма налога (УСН), подлежащая уплате за налоговый период, млн руб.	148 698,5	175 284,1	188 993,2	207 571,7
<i>в том числе:</i> <i>налога с доходов</i>	113 959,0	134 825,2	144 998,0	159 664,3
<i>налога с доходов, уменьшенных на величину расходов</i>	34 739,5	40 458,9	43 995,2	47 907,4
Доля доходов по единому налогу (УСН) в общей сумме начисленных к уплате в текущем году налоговых доходов, %	2,00	2,03	2,20	2,16
Количество налогоплательщиков, представивших налоговые декларации, тыс. ед.	2 334,7	2 427,5	2 478,0	2 511,3
<i>в том числе:</i> <i>по объекту налогообложения – доходы</i>	1 539,8	1 597,2	1 623,0	1 633,6
<i>по объекту налогообложения – доходы, уменьшенные на величину расходов</i>	794,9	830,3	855,0	877,7

Заметен и прирост на протяжении изучаемого периода количества налогоплательщиков, представивших налоговые декларации. Для наглядности такой динамики представим проанализированные данные на рисунке 1.

Почему же предприниматели предпочитают УСН? Определим эффективность применения упрощенной системы налогообложения для ООО «Автоплюс», используя данные о результатах деятельности за 2013 г. применительно к различным налоговым системам. Для этого необходимо построить аналитический бюджет налогов организации (таблица 2). Бюджет налогов составляется для дальнейшего расчета финансовых показателей компании и определения влияния на них налогового бремени, оптимизации налогов [1].



Рис. 1. Динамика количество налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по единому налогу (УСН) за 2011–2014 гг., тыс. ед.

Исходя из анализа показателей таблицы 2, наиболее выгодной системой налогообложения для ООО «АВТОПЛЮС» является упрощенная система налогообложения с налогооблагаемой базой «доходы минус расходы», которую организация в настоящее время и использует. Используя УСН с базой налогообложения «доходы минус расходы» сумма налогов и взносов, уплачиваемых организацией за год составит 98585 руб., в то время как при использовании УСН с базой налогообложения «доходы» — 127974,5 руб., а при применении общеустановленной системы налогообложения — 276103 руб. Более информативным показателем при оценке эффективности является налоговая нагрузка. Налоговая нагрузка рассчитывается как соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности организации и оборота (выручки) [6].

Таблица 2

Оценка эффективности использования альтернативных режимов
налогообложения в ООО «Автоплюс» (за 2013 год), руб.

Показатель	Традиционная система налогообложения		УСН (доходы)		УСН (доходы – расходы)	
	показатель	налог	показатель	налог	показатель	налог
Величина наличной выручки (с НДС)	2169595	–	1995750	–	1995750	–
НДС 18%		330955		–	–	–
Выручка без налогов	1838640	–	–	–	–	–
Расходы по обычной деятельности, в т. ч.	1531247	–	–	–	1772533	–
<i>Зарботная плата персонала</i>	215568	–	215568	–	215568	–
<i>Взносы во внебюджетные фонды</i>	–	65102	–	65102	–	65102
НДС, уплаченный поставщикам	–	181432	–	–	–	181432
Итого затрат/расходов, принимаемых для налогообложения	1531247	–	–	–	1772533	–
Доход / прибыль для налогообложения	307393	–	1995750	–	223217	–
Налог на прибыль 20%, УСН 6%, 15%	–	61479	–	119745	–	33483
Налог, уменьшенный на взносы во внебюджетные фонды	–	–	–	59872,5	–	–
Итого налогов	–	276103	–	124974,5	–	98585

При применении УСН с базой налогообложения «доходы минус расходы» налоговая нагрузка организации составляет 4,94%, в то время как при использовании общеустановленной системы организация уплачивала бы в бюджет до 15% от выручки. Если бы организация просто изменила объект налогообложения на доходы, ее налоговая нагрузка составила бы 6,26%, что выше чем при используемом режиме на 1,32%.

Таким образом, на примере ООО «Автоплюс», использующего упрощенную систему налогообложения, мы рассмотрели практику применения специального налогового режима и показали экономическую эффективность его использования для субъектов малого бизнеса.

Таким образом можно констатировать, что применение упрощенной системы налогообложения медленно, но уверенно занимает свои позиции в налоговой системе России и является стимулом в развитии малого предпринимательства.

Список литературы

1. Баладыга Э.Г. Особенности внедрения системы бюджетирования малыми предприятиями: Сборник материалов конференции «Вопросы фундаментальной и прикладной науки». – Киров, 2015. – С. 123–130.
2. Дробышевская Л.Н. Совершенствование системы учета субъектов малого предпринимательства для оценки их вклада в налоговый потенциал региона // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №10–1 (63–1). – С. 465–471.
3. Наливкина В.В. Оценка основных направлений государственной финансовой поддержки предпринимательства // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. – 2015. – №3. – С. 416–422.
4. Налоговый кодекс РФ. Часть 2. Глава 26.2 «Упрощенная система налогообложения» (в ред. от 15.02.2016 г.) // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
5. Петровская А.В. Налоговая политика в области малого бизнеса: путь к развитию или приговор? // Экономика, государство и общество в XXI веке. – М.: Изд-во РГТЭУ, 2012. – С. 149–155.
6. Петровская А.В. Минимизация риска проведения налоговой проверки // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №8–2 (61–2). – С. 570–575.

Самсонов Евгений Анатольевич

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВПО «Иркутский государственный
университет путей сообщения»
г. Иркутск, Иркутская область

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы применения современных инструментов, позволяющих в соответствии с требованиями налогового и бухгалтерского законодательства разрабатывать методические подходы к налоговому планированию в деятельности организаций.

Ключевые слова: налоговое планирование, оптимизация налогов, налоговый контроль, налоговые льготы, налоговое регулирование.

Налоговое планирование представляет собой одну из важнейших составных частей финансового планирования организации и неотделимо от общей предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта. Оно является непрерывным и непосредственным ее элементом и должно осуществляться на всех ее уровнях и этапах.

Поэтому, под налоговым планированием понимают, прежде всего, деятельность, направленную на оптимизацию налоговых платежей, но в то же время, налоговое планирование призвано не только оптимизировать налоговые отчисления организаций, но и стать регулятором, наряду с планом маркетинга и производства, процесса управления организацией, ибо оптимизация налогового портфеля не всегда отвечает стратегическим потребностям хозяйствующего субъекта.

Основными направлениями совершенствования налогового планирования в организации является применения в соответствии с налоговым за-

конодательством инструменты налогового планирования, такие как налоговый учет, налоговые льготы, договорная политика, налоговый контроль.

С точки зрения управления затратами налоговый учет, как нам представляется, должен иметь свою специфику. С точки зрения менеджмента, на наш взгляд, должны ставиться такие понятия как эффективная налоговая ставка и налоговая нагрузка в организации. Поэтому, предлагается посредством более активной разработки методологии применения налоговой составляющей управленческого учета (учета затрат) расширить рамки налогового планирования таким образом, чтобы иметь возможность упорядочить налоговые регистры, которые позволили бы распределять налоговые доходы на налоговые расходы (затраты).

Для того, чтобы управлять налоговыми положительными и отрицательными потоками, необходимо определить и оценить изменения финансовых результатов договорных сделок, событий и других фактов хозяйственной жизнеспособности, происходящих под влиянием использования налоговых инструментов и отражения их на финансовые результаты хозяйствующих субъектов. В основу предполагаемых методологий управления налоговыми потоками положены должны быть принципы законности, основанные на использовании налоговых инструментов направленные на: взаимное влияние налогооблагаемых баз различных налогов; возможность переложения всех налогов в рамках налоговых регистров или их части на потребителя.

При принятии управленческих решений по налогам необходимо выявлять и учитывать взаимное влияние налогооблагаемых баз по различным видам налогов. В противном случае фактические затраты по договорным сделкам окажутся выше расчетных. Другими словами, в расчет результатов договорных сделок должны учитываться не только уплачиваемые в связи с конкретной сделкой налоги, но все налогооблагаемые базы, которые будут при этом тем или иным образом затронуты.

Налоговое планирование предполагает увеличение финансовых результатов при экономии налоговых расходов, а также решает задачу использования в соответствии с налоговым законодательством применения налоговых инструментов для оптимизации налоговых платежей организации.

При этом необходимо учитывать налоговые риски, связанные с использованием налоговых инструментов. Так под рисками налоговой оптимизации понимаются возможности понести финансовые потери, связанные с этим процессом, выраженные в денежном эквиваленте. Денежный эквивалент здесь совершенно объективен, так как возможные потери – конфискация товара или налоговые штрафы – все выражаются в денежных суммах.

Особое внимание необходимо обратить при налоговом планировании на информационную базу. Она достаточно разнообразна. Это экспертные правовые системы, базы данных по налоговой тематике, формирование запросов в налоговые инспекции, специальная научная и периодическая литература, арбитражная и общегражданская судебная практика, разъяснения и разработки специализированных консалтинговых и аудиторских компаний. На наш взгляд, информационная база налогового планирования должна формироваться в зависимости:

- от уровня принятия управленческих решений (оперативного, текущего или стратегического);
- от мероприятий, использующих в планировании налоговых отчислений, которые в свою очередь, дифференцируются исходя из тяжести налоговой нагрузки в той или иной налоговой юрисдикции.

Своевременное исчисление и уплата налогов требует от налогоплательщика производить текущие налоговые платежи вовремя и в полном объеме уровне. Последнее утверждение требует совершенствования методики внутреннего налогового контроля как от деятельности, носящий текущий характер, не зависящий от желания руководства организации осуществлять налоговое планирование.

В процессе внутреннего налогового контроля должны осуществляться: еженедельный мониторинг нормативно-правовой базы, определение базы налоговых отчислений и ставок налогообложения; составления прогнозов налоговых обязательств организации (налоговый календарь) с целью оптимизации положительных и отрицательных налоговых потоков; контроль за своевременностью и правильностью расчетов, за составление первичной документации, за ведением налоговых регистров, за исполнением налоговых обязательств.

На тактическом уровне налогового планирования становится частью общей системы финансового менеджмента и контроля, производится специальная подготовка контрактных схем типовых, крупных и долгосрочных хозяйственных договорных сделок.

И так, основные направления развития налогового планирования в современных условиях, используя налоговые инструменты, направлены на использование следующей процедуры.

На первом этапе налогового планирования, который совпадает с моментом возникновения идеи об организации хозяйствующего объекта, осуществляется формирование целей и задач нового образования, сферы производства и обращения, в связи с чем сразу же решается вопрос о том, можно ли использовать налоговые льготы, предоставленные законодательством.

На втором этапе решается вопрос о наиболее выгодном с налоговой точки зрения месте расположения хозяйствующего субъекта и его структурных подразделений, имея в виде страны и регионы Российской Федерации с льготным режимом налогообложения.

На третьем этапе решается вопрос о выборе одного из возможных организационно – правовых форм хозяйствующего субъекта.

На четвертом этапе анализируются все предоставленные налоговым законодательством льготы по каждому из налогов на предмет их использования в коммерческой деятельности – по результатам анализа составляется план действий в отношении осуществления льгот по выбранным налогам, который является составной частью общего налогового планирования.

На пятом этапе производится анализ всех возможных форм договорных сделок, планируемых в коммерческой деятельности с точки зрения оптимальности налоговых платежей организацией.

На шестом этапе решается вопрос о рациональности размещения активов организации, имея в виду не только предполагаемую доходность инвестиций, но и налоги, уплачиваемые при получении этого дохода.

На седьмом этапе необходимо разработать информационную компьютерную программу введя в ее налоговые регистры и инструменты налогового планирования.

На восьмом этапе разработать методологический подход налогового контроля в предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта, который позволит в определенное время корректировать налоговые положительные и отрицательные потоки с использованием налоговых инструментов.

Приведенные выше характеристики содержания процесса налогового планирования основываются, прежде всего, на определении налогового планирования – как практической деятельности использования инструментария по оптимизации налогового портфеля.

Список литературы

1. Барулин С.В. Налоговый менеджмент: Учебное пособие / С.В. Барулин. – М.: Омега-Л, 2008. – 269 с.
2. Гринкевич Л.С. Исследование теоретической основы понятий «форма» и «метод» налогового контроля / Л.С. Гринкевич, Ю.Е. Лабунец // Современная наука. – 2010. – №2. – С. 63–67.
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов // СПС КонсультантПлюс. – Юстицинформ, 2010. – 159 с.

Селезнева Раиса Сергеевна
студентка

Вилисова Мария Львовна
канд. экон. наук, доцент

Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал)
ФГБОУ ВО «Донской государственный
технический университет»
г. Шахты, Ростовская область

ОРГАНИЗАЦИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В БАНКЕ

Аннотация: *банковская сфера, как и другие виды деятельности, подвергается риску. Развитие структуры управления риском является необходимостью для осуществления эффективной деятельности. Данная статья посвящена исследованию риск-менеджмента в банке.*

Ключевые слова: *банковская деятельность, риск, стратегии риск-менеджмента, методы снижения риска.*

Банковская деятельность – это особая сфера предпринимательства. Деньги, кредит, а также связанные с ними отношения, являющиеся необходимым компонентом движения денежных средств, занимают определенную ступень в системе общественных отношений [1, с. 379]. В организациях данного типа происходит привлечение свободных денежных средств, аккумуляция ими, а также распределение между отдельными хозяйствующими субъектами. Главной целью коммерческих банков является получение прибыли.

В связи с тем, что коммерческие организации осуществляют свою деятельность в нестабильной среде и не обладают всей информацией о внешних факторах, их деятельность подвержена риску в повседневной работе. Под риском в банковской сфере следует понимать вероятность организации в условиях неопределенности понести потери (убытки).

Основной проблемой банков является, либо отсутствие целостной структуры риск-менеджмента, либо наличие неразвитой системы управления рисками.

Риск-менеджмент – это процесс принятия и реализации управленческих решений, направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и минимизацию возможных потерь проекта.

С целью минимизации рисков коммерческих организаций и повышения контроля над их управлением необходимо наличие функции риск-менеджмента. Выполнение данной функции осуществляет менеджер, который разрабатывает стратегию таким образом, чтобы риск находился в пределах установленных лимитов, мог поддаваться отслеживанию, оценке, а также своевременно отражался в системе управленческой отчетности [5, с. 197].

С помощью изучения банковских услуг, а также его сегментов осуществляется выбор стратегии работы организации. Большое влияние на выбор стратегии оказывают внешние факторы. Внешнеполитическая ситуация, сопровождаемая вводом санкций в отношении России, негативно повлияла на деятельность российского банковского сектора из-за нынешней недоступности кредитования и перекредитования российских коммерческих банков западными банками по более выгодным процентам. Все эти факторы влияют на уровень вероятности риска банкротства коммерческих банков [1, с. 380].

Стратегия риск-менеджмента в коммерческом банке реализуется поэтапно:

1. Разработка программы управления рисками – план, на основании которого банк осуществляет работу по управлению рисками.

2. Идентификация риска – на данном этапе выявляются возможные факторы риска, которые могут вызвать потери или дополнительные затраты. Банки разрабатывают методики по идентификации существующих и несуществующих рисков, которые позволяют определить их концентрацию, а также выявить новые риски.

3. Оценка уровня риска – осуществляется на основе нормативно-правовых актов банка с целью измерения его величины.

4. Внутренний мониторинг – включает в себя обзор, обработку и анализ информации, что помогает оценить риск и проконтролировать его. Является важным этапом процесса управления, который позволяет оценить основные параметры деятельности банка в условиях риска и неопределенности.

5. Качественный анализ – представляет собой выявление источников риска, его причин и этапов. В процессе анализа устанавливаются не только все виды рисков, но и возможные угрозы, потери. Конечный результат качественного анализа является основой для проведения количественного анализа.

6. Количественный анализ – заключается в численном определении рисков. На данном этапе определяются численные значения вероятности наступления рисков, их последствия. Осуществляется оценка степени риска, а также допустимый уровень риска.

После проведенного анализа складывается определенная картина, которая дает понять возможность наступления рисков и последствий.

7. Контроль – предполагает формирование системы индикаторов для каждого риска, что позволит выявить потенциальные источники риска, а также осуществлять их анализ на регулярной основе.

Важным этапом является выбор приемов и способов снижения рисков.

8. Методы снижения уровня рисков:

– предполагает разработку как стратегических, так и тактических решений, которые позволяют исключить рисковые ситуации;

– хеджирование – использование различных видов финансовых инструментов;

– страхование – передача риска;

– диверсификация – распределение риска между участниками финансовых отношений;

– лимитирование – установление предела, т. е. допускается определенная величина риска.

В последнее время, наиболее актуальным методом снижения риска для банковской сферы является хеджирование. Это связано с риском получения убытков вследствие неблагоприятного изменения курса валют и процентных ставок. Банковские структуры реализуют данный метод с помощью таких финансовых инструментов как форварды, опционы, процентные свопы и др. Хеджирование позволяет избежать финансовых потерь, зафиксировать будущее значение валютного курса.

Для успешного функционирования организации, менеджеру по рискам необходимо выполнять следующие меры:

– ежедневная проверка соответствия существующих рисков установленным лимитам и определять мероприятия по приведению рисков в соответствие с лимитами;

– разработка и внедрение внутрифирменной системы контроля;

– контроль за разработкой, утверждением и пересмотром лимитов, установленных структурными подразделениями;

– участие в планировании заданий структурным подразделениям с учетом рисков.

Организация системы управления риском, их минимизация является основной задачей банковских структур. Для того чтобы достичь желаемых результатов используется большой арсенал методов оценки рисков. Какая методика лучше и целесообразней в данный момент является основным вопросом для банковских аналитиков [4, с. 122].

Банковская деятельность подвержена большому числу рисков. Поэтому в кредитных организациях должна быть функция управления рисками. Важным моментом является отслеживание, насколько своевременно и качественно решаются проблемы управления рисками, адекватны ли они размеру и объему операций, обеспечивается ли независимость функции риск-контроля. В каждом банке должна быть разработана и внедрена нормативная база по риск-менеджменту, органы пруденциального надзора призваны оценивать ее, а также систему управленческой информации и разрабатывать рекомендации по их совершенствованию [2, с. 98]. Работа по совершенствованию внутренних систем, использованию современных технологий, внедрению новых методов требует больших затрат времени и средств, но именно это обеспечивает становление устойчивой и стабильной банковской системы, а также экономики страны в целом.

Список литературы

1. Вилисова М.Л. Современные тенденции развития банковского сектора Российской Федерации: отзыв лицензий и прогнозирование риска банкротства [Текст] / М.Л. Вилисова, А.О. Ступин, О.В. Чумакова // Приоритетные направления развития науки и образования: Материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 12 июня 2015 г.) / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – №2 (5). – С. 379–381.

2. Волков А.А. Управление рисками в коммерческом банке: Практическое руководство / А.А. Волков. – М.: Омега-Л, 2013. – 156 с.

3. Кричевский М.Л. Финансовые риски. – М.: КноРус, 2012. – 248 с.

4. Леонович Л.И. Управление рисками в банковской деятельности / Л.И. Леонович, В.М. Петрушина. – М.: Дикта, 2012. – 136 с.

5. Мамаева Л.Н. Управление рисками: Учебное пособие / Л.Н. Мамаева. – М.: Дашков и К, 2013. – 256 с.

Устинова Татьяна Евгеньевна
начальник отдела

Алехин Сергей Николаевич
д-р экон. наук, профессор, руководитель
УФНС России по Тульской области
г. Тула, Тульская область

ОСНОВНЫЕ РИСКИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ МЕРОПРИЯТИЙ КАМЕРАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация: в данной статье рассмотрены возможности использования налогоплательщиками правового поля при проверках их деятельности посредством камерального контроля.

Ключевые слова: камеральная проверка, налоговый контроль.

В соответствии с налоговым законодательством основным фактором, несущим вероятность дополнительных налоговых начислений, ставящих под угрозу финансовую стабильность деятельности организаций, является проходимый налоговыми органами комплекс мероприятий налогового контроля.

В соответствии со статьей 82 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ, Налоговый кодекс, Кодекс) налоговым контролем является деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах [1].

Порядок осуществления налогового контроля, формы и методы его проведения регламентированы положениями главы 14 Кодекса.

Укрупненно поименованные в Кодексе мероприятия, связанные с осуществлением процедур налогового контроля, можно разделить на два самостоятельных блока:

- учет организаций и физических лиц, а также связанные с ним процедуры получения от различных органов, организаций, банков и должностных лиц информации, необходимой для организации такого учета;
- проведение налоговых проверок и реализация их результатов.

Безусловно, второй блок мероприятий налогового контроля – проведение налоговых проверок – существенно затрагивает интересы налогоплательщиков, оказывает значительное влияние на принятие ими управленческих решений в сфере финансово-хозяйственной деятельности, а также связан с необходимостью непосредственного участия самих налогоплательщиков при проведении отдельных контрольных процедур.

Налоговый кодекс Российской Федерации определяет два вида налоговых проверок: камеральные и выездные, – каждый из которых имеет свои особенности, в том числе с точки зрения наличия определенных условий для налогоплательщиков в процессе их проведения.

В данной статье рассмотрены основные вопросы проведения камеральных проверок налоговой отчетности налогоплательщиков.

Камеральные проверки – это масштабные проверки всей налоговой отчетности налогоплательщика: такие проверки проводятся в отношении каждой декларации каждого налогоплательщика.

Согласно Налоговому кодексу камеральная налоговая проверка проводится по месту нахождения налогового органа на основе налоговых деклараций (расчетов) и документов, представленных налогоплательщиком, а также других документов о деятельности налогоплательщика, имеющихся у налогового органа (статья 88 НК РФ). Фактически проведение камеральной налоговой проверки начинается с момента представления налогоплательщиком в налоговый орган соответствующих деклараций либо расчетов и продолжается в течение трех месяцев [1].

Основу камеральной проверки составляет анализ и сопоставление определенных показателей практически всех форм отчетности налогоплательщика – так называемый «междокументальный» и «внутридокументальный» контроль.

Суть такого контроля – сравнение между собой конкретных взаимосвязанных показателей, которые содержатся в декларации по одному из налогов, – «внутридокументальный» контроль, и сравнение между собой конкретных взаимосвязанных показателей, которые содержатся в декларациях по различным видам налогов и бухгалтерской отчетности налогоплательщика за конкретный отчетный период, – «междокументальный» контроль.

Основные параметры «междокументального» и «внутридокументального» контроля определены Федеральной налоговой службой в виде конкретных контрольных соотношений.

Применяемые для проверки контрольные соотношения по конкретным налогам являются общедоступными и размещены в соответствующих информационно-правовых системах. Это дает возможность налогоплательщику до направления отчетности в налоговый орган самостоятельно выявить и устранить допущенные при исчислении налогов ошибки, а также одновременно с декларацией представить необходимые пояснения и документы, обосновывающие установленное им несоблюдение контрольных соотношений.

В случаях, когда несоответствия в декларациях налогоплательщика установлены налоговым органом в процессе проведения камеральной проверки, налогоплательщик получает соответствующее требование о необходимости представить в течение пяти дней пояснения или внести соответствующие исправления в данные декларации. Сообщение с требованием о представлении пояснений может быть вручено налогоплательщику лично, направлено по почте на адрес его государственной регистрации либо передано в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи через оператора электронного документооборота или через личный кабинет налогоплательщика, что является наиболее удобной формой общения налогового органа с налогоплательщиком [1].

Аналогичное требование о представлении пояснений налогоплательщик может получить от налогового органа в случаях представления им декларации с заявленной суммой убытка, а также уточненной декларации с уменьшенными налоговыми обязательствами в ней.

Получив такое требование, налогоплательщик обязан направить в налоговый орган соответствующие пояснения.

Как правило, одновременно с пояснениями целесообразно направить в налоговый орган документы, подтверждающие правильность и обоснованность указанных в декларации показателей – такое право налогоплательщика закреплено статьей 88 Кодекса. Это позволит налоговому органу сделать выводы о достоверности налоговой отчетности налогоплательщика и об отсутствии необходимости проведения проверки правильности исчисления налогов в ходе выездного контроля.

Нужно отметить, что в случае непредставления в установленный срок налоговому органу сведений, необходимых для осуществления налогового контроля, налогоплательщику грозит наказание в виде налоговых санкций (статья 126 Кодекса) и административного штрафа (статья 15.6 Кодекса об административных правонарушениях РФ) [1; 2].

Из изложенного выше можно сделать вывод, что проведенный налогоплательщиком самостоятельный анализ отчетности на предмет выполнения контрольных соотношений позволяет свести к минимуму необходимость общения налогоплательщика с налоговым органом на предмет исполнения требований о предоставлении соответствующих сведений, информации и документов, а также минимизировать риски привлечения налогоплательщика и его должностных лиц к ответственности в виде соответствующих налоговых санкций и административных штрафов.

Однако, при проведении камеральной проверки помимо отчетности самого налогоплательщика, налоговый орган использует информацию из различных источников: от банков, контрагентов налогоплательщика, иных органов и организаций, физических лиц. Эта часть камерального контроля является проблемной для налогоплательщика с точки зрения анализа и, соответственно, прогноза на предмет сведений и документов, потенциально «интересных» для налогового органа. Здесь особое внимание налогоплательщика должно быть уделено наличию у него максимально полного пакета документов по следующим видам так называемых «рисковых» сделок:

- разовым сделкам (как правило, на практике внимание налогового органа привлекают единовременные крупные сделки налогоплательщика);
- сделкам, не типичным для основного вида деятельности налогоплательщика;
- сделкам с контрагентами, которые являются взаимозависимыми, аффилированными либо иным образом взаимосвязанными с налогоплательщиком (признаки взаимозависимости и аффилированности приведены в Налоговом кодексе и Законе РСФСР от 22.03.1991 №948–1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» соответственно) [1; 3];
- сделкам с контрагентами, имеющими определенные критерии рисков (перечень организаций, имеющих определенные критерии рисков, является общедоступной информацией и размещен на интернет-сайте ФНС России).

Своевременное и полное предоставление налогоплательщиком по запросу налогового органа соответствующих пояснений и пакета документов по таким «рисковым» сделкам позволит ему избежать доначислений по результатам камеральной проверки и снизит вероятность проведения в отношении него мероприятий выездного контроля.

На сегодняшний день положение налогового законодательства позволяет при проведении камеральных проверок свести к минимуму необходимость непосредственного участия в них самого налогоплательщика. Однако, как видно из изложенных выше положений проведения камеральных проверок, в интересах самого налогоплательщика максимально использовать свое право представить одновременно с налоговой и бухгалтерской отчетностью и пояснениями пакет первичных документов и налоговых регистров, подтверждающих достоверность показателей этой отчетности и исчисленных сумм налогов.

Исключение из общих правил проведения мероприятий камерального контроля составляют камеральные проверки декларации по налогу на добавленную стоимость, в которой заявлено право на возмещение налога из

бюджета; деклараций по налогам, связанным с использованием природных ресурсов; уточненной налоговой декларации (расчета), представленной по истечении двух лет со дня, установленного для подачи налоговой декларации (расчета) по соответствующему налогу за соответствующий отчетный (налоговый) период, в которой уменьшена сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, или увеличена сумма полученного убытка по сравнению с ранее представленной налоговой декларацией (расчетом). В указанных случаях при камеральных проверках налогоплательщик не вправе, а *обязан* по требованию налогового органа представить первичные документы и соответствующие налоговые и бухгалтерские регистры, как правило, в виде заверенных копий на бумажном носителе.

Однако, развитие и дальнейшее совершенствование информационного взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков с использованием телекоммуникационных каналов связи (ТКС) позволяют максимально решить вопросы представления последними необходимых документов в электронной форме (по ТКС) и практически сводят к минимуму временные и материальные затраты налогоплательщика, связанные с проведением в отношении него мероприятий камерального контроля.

Вместе с тем, в отдельных случаях законодатель наделил налоговый орган дополнительными полномочиями при проведении им камеральных проверок. Так, с 01 января 2015 года у налоговых органов появилось право в ходе камеральной проверки деклараций по налогу на добавленную стоимость проводить осмотр территории, помещений, документов и предметов налогоплательщика (статья 92 Кодекса). Такой осмотр может быть проведен, если налогоплательщиком представлена декларация с суммой налога, заявленной к возмещению из бюджета, а также при выявлении в декларациях по налогу на добавленную стоимость налогоплательщика и его контрагентов расхождений, которые приводят к занижению исчисленной в бюджет суммы налога. Здесь налогоплательщику следует максимально использовать свое право участвовать в проведении таких осмотров, чтобы своевременно, полно и обоснованно дать пояснения по вопросам, возникающим у должностного лица налогового органа при проведении такого осмотра, что, безусловно, должно быть отражено в соответствующем протоколе осмотра с приложением обосновывающих позицию налогоплательщика документов. Это поможет в дальнейшем избежать необходимости представления таких документов дополнительно по требованию налогового органа.

Кодексом не предусмотрено составление какого-либо документа, фиксирующего момент завершения камеральной проверки. Поэтому при отсутствии нарушений в представленной налоговой отчетности налогоплательщик не получает в свой адрес никаких документов по результатам камеральной проверки.

В случае выявления нарушений законодательства о налогах и сборах в ходе проведения камеральной налоговой проверки должностными лицами налогового органа, проводящими указанную проверку, в течение 10 дней после ее окончания составляется акт налоговой проверки (статья 100 Кодекса). В течение 5 дней с даты такого акта он должен быть вручен налогоплательщику. На сегодняшний день Кодексом предусмотрен следующий порядок вручения акта: лично налогоплательщику (его представителю) под расписку, или передача его иным способом, свидетельствующим о дате его получения указанным лицом (его представителем).

Как правило, при невозможности вручения акта лично налогоплательщику (факт невозможности вручения либо уклонения налогоплательщика от получения акта фиксируется в акте), такой акт направляется налоговым

органом по почте заказным письмом на адрес места нахождения налогоплательщика, содержащийся в Едином государственном реестре юридических лиц – для организаций, в Едином государственном реестре налогоплательщиков – для индивидуальных предпринимателей. Датой вручения акта, направленного по почте, считается шестой день считая с даты отправки заказного письма [1].

Указание конкретного вида почтового адреса для направления налоговых документов (в том числе актов налоговых проверок) введено в статью 31 Кодекса начиная с 2014 года. Это дополнение в статью 31 Кодекса направлено, в том числе, на исключение возможности налогоплательщика уклониться от получения документов налогового органа. До внесения указанных изменений, когда конкретный адрес для направления налоговых документов не был прямо указан в Кодексе, на практике встречались случаи, когда налогоплательщик намеренно уклонялся от получения актов налоговых проверок, заявляя о своем ненахождении и неполучении акта по указанному налоговым органом адресу, и, как следствие, о нарушении своего права ознакомиться с актом проверки и представить свои пояснения и возражения на него.

Неполучение налогоплательщиком акта проверки в целях дальнейшего обжалования результатов проверки с точки зрения нарушения его прав на административную защиту лишает налогоплательщика возможности подготовить объективные пояснения и возражения на конкретные указанные в акте проверки нарушения налогового законодательства. В этом случае решение по результатам налоговой проверки с соответствующими доначислениями будет вынесено без учета позиции налогоплательщика.

Из приведенного выше краткого анализа контрольных мероприятий, проводимых налоговым органом в рамках камеральных проверок, можно сделать вывод, что в целях минимизации риска налоговых доначислений по результатам камеральных налоговых проверок налогоплательщику целесообразно:

- проводить своевременный анализ своей отчетности на предмет соблюдения определенных контрольных соотношений;
- максимально полно реализовывать свои права на представление дополнительных документов и информации по конкретным сделкам и хозяйственным операциям;
- принимать участие в проводимых на его территории осмотрах и представлять в ходе таких осмотров пояснения и соответствующие обосновывающие документы;
- своевременно реализовывать свое право на ознакомление с материалами проверки и осуществлять подготовку объективных и документально подтвержденных возражений на составленный налоговым органом акт камеральной налоговой проверки.

Список литературы

1. Закон РСФСР от 22.03.1991 №948–1 (ред. от 26.07.2006) «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 №195-ФЗ (ред. от 04.11.2014).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 146-ФЗ (ред. от 04.11.2014).

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА

Алибекова Зайнаб Асхабалиевна
студентка

Коваленко Елена Викторовна
канд. экон. наук, доцент, преподаватель

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
аграрный университет»
г. Санкт-Петербург

ИНДЕКСАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы индексации заработной платы, а также основные аспекты повышения оплаты труда всего персонала организации. Авторами дается определение термину и отмечается необходимость индексации для работников организации в целях улучшения уровня жизни.

Ключевые слова: индексация, оплата труда, тарифная ставка, индексация заработной платы.

Оплата труда – это вознаграждение работника за выполнение трудовых функций. Размер оплаты труда определяется не только квалификацией работника и количеством отработанного времени, но и сложностью, качеством и условиями труда, а также наличием доплат и надбавок компенсационного характера.

Деньги в силу инфляции теряют свою ценность. В целях регулирования баланса между доходами населения и покупательной способностью, разработана система индексации зарплат. Индексация зарплат в 2016 году – это повышение оплаты труда всего персонала организации. Обычно, их тарифные ставки увеличивают на определенный коэффициент. Если в организации используется данный способ индексации, то заработная плата в 2016 году повысится у всех работников предприятия.

Работодатель может выборочно у отдельных работников предприятия повысить тарифную ставку на разные коэффициенты и основанием для этого могут быть различные причины.

Специалисты Роструда и арбитры Конституционного суда РФ также считают, что индексация заработной платы в 2016 году является обязанностью компании.

Индексацию обязаны проводить все работодатели, как бюджетные организации, так и коммерческие компании (ст. 134 Трудового кодекса, письмо Роструда от 19.04.2010 №1073–6-1) [1].

Таблица 1

Индексация заработной платы

<i>Критерий оценки</i>	<i>Индексация заработной платы</i>
Степень обязательности	Обязательна для любого работодателя: как для бюджетных, так и для коммерческих организаций
Круг лиц, которым обеспечивается увеличение заработной платы	Проводится в отношении всех сотрудников организации (определение Конституционного Суда РФ №913-О-О)

Факторы, влияющие на увеличение заработной платы	Рост потребительских цен на товары и услуги
Коэффициенты, используемые при увеличении заработной платы	Индекс потребительских цен, который публикуется на сайте Росстата, размер инфляции, установленный официально

Увеличение тарифных ставок ведет к росту расходов на оплату труда, сокращению облагаемой базы по налогу на прибыль. Эти факты могут заинтересовать как представителей налоговой инспекции, так и собственников предприятия. При оформлении документов по индексации следует сделать ссылку на нормы статей 130 и 134 Трудового Кодекса, также нужно собрать статистические данные по инфляции.

Индексация оплаты труда производится путем повышения на определенный коэффициент тарифных ставок или должностных окладов. Это самый распространенный вариант индексирования, но он не является единственным. В федеральных государственных учреждениях индексируют в целом фонд оплаты труда, а в некоторых коммерческих организациях работникам начисляют дополнительные выплаты.

Таблица 2

Величина индексации зарплаты

Величина индексации заработной платы может соответствовать:
– официально установленному (по итогам определенного периода, например квартала, полугодия, года) индексу потребительских цен по стране или в отдельном регионе;
– величине инфляции, зафиксированной в ежегодном федеральном законе о федеральном бюджете или бюджете соответствующего региона, на территории которого работает организация;
– росту прожиточного минимума трудоспособного населения.

Пример 1. Расчет индексации заработной платы.

ООО «Лизт» на основании положения об оплате труда обязано индексировать зарплату работника ежеквартально с учетом индекса потребительских цен, информация о котором содержится на сайте Росстата.

В 2015 году индекс инфляции по отношению к декабрю 2014 года составил (предположительно):

- март – 104,3%;
- июнь – 105,8%;
- сентябрь – 104,6%;
- декабрь – 105,9%.

Расчет индексации заработной платы исходя из дневной ставки.

Заработная плата слесаря Ковалева Н.П. рассчитывается с учетом дневной ставки. Дневная ставка на конец декабря 2014 года составила 1000 руб./дн. ООО «Лизт» провело индексацию зарплат, и дневная ставка была пересчитана. Она составила:

- (с 01.04) $1000 \text{ руб./дн.} \times 104,3\% = 1043 \text{ руб.};$
- (с 01.07) $1000 \text{ руб./дн.} \times 105,8\% = 1058 \text{ руб.};$
- (с 01.10) $1000 \text{ руб./дн.} \times 104,6\% = 1046 \text{ руб.};$
- (с 01.01.2016) $1000 \text{ руб./дн.} \times 105,9\% = 1059 \text{ руб.}$

Расчет индексации заработной платы исходя из оклада.

Заработная плата слесаря Ковалева Н.П. рассчитывается с учетом оклада. Оклад на конец декабря 2014 года составил 20000 руб./мес.

ООО «Лиэт» провело индексацию зарплаты, и дневная ставка была пересчитана. Она составила:

- (с 01.04) 20 000 руб./дн. \times 104,3% = 20 860 руб.;
- (с 01.07) 20 000 руб./дн. \times 105,8% = 21 160 руб.;
- (с 01.10) 20 000 руб./дн. \times 104,6% = 20 920 руб.;
- (с 01.01.2016) 20 000 руб./дн. \times 105,9% = 21 180 руб.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. Трудовой Кодекс РФ Федеральный закон №197 – ФЗ: принят ГД ФС РФ 21 декабря 2001 года (в ред. от 30.12.2015) // Консультант Плюс.
2. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда. Инструменты. Методики. Практика / Е. Ветлужских. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 152 с.

Коробкова Оксана Константиновна

канд. экон. наук, доцент

Попова Вероника Вячеславовна

студентка

ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный университет экономики и права»
г. Хабаровск, Хабаровский край

РОЛЬ НЕМЕЦКОЙ ШКОЛЫ СЧЕТОВОДСТВА ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XIX – НАЧАЛА XX ВЕКА В ФОРМИРОВАНИИ СОВРЕМЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

***Аннотация:** в данной статье рассматривается роль немецкой школы счетоводства второй половины XIX – начала XX века в формировании современного бухгалтерского учёта. Авторами изучены основные положения немецкой школы по организации счетоводства.*

***Ключевые слова:** бухгалтерский учёт, счетоводство, немецкая школа счетоводства.*

Значительную роль в формировании современного бухгалтерского учёта оказала немецкая научная школа счетоводства. В средние века существовали три учётных парадигмы: простая бухгалтерия, камеральная бухгалтерия и двойная бухгалтерия. Немецкую школу бухгалтерской мысли условно делят на два периода: немецкую – вторая половина XIX – начало XX веков и новую немецкую – с начала XX века. Основные положения немецкой школы отражены в таблице 1.

Таблица 1

Основные положения немецкой школы

Основные положения	Немецкая научная школа
Цель учёта	Выработка рациональных учётных процедур
Предмет учёта	Основа бухгалтерского учёта – первичные документы и регистры бухгалтерского учёта (учётные процедуры)
Объект учёта	Ценности
Базовая наука	Математика
Содержание баланса	Равенство дебетовых и кредитовых сальдо
Соотношение баланса и счетов	Счета вытекают из баланса

Счета по содержанию	Активно-пассивные
Причина двойной записи	Вытекает из баланса. Двойная запись понижалась как математическое следствие баланса
Границы учёта	Микро- и макроучёт

Изобретателем немецкой формы счетоводства считают Фридриха Гельвига, описавшего её впервые в своей книге в 1774 году. Черты немецкой формы счетоводства: выделение кассовой книги в качестве самостоятельного регистра хронологической записи, заполнялся мемориал, и велась записи по счетам главных книг.

В основу новой немецкой школы заложен фундамент, разработанный в немецкой школе второй половины XIX – начала XX веков, которая, сформировалась на базе камеральной бухгалтерии. С точки зрения методологии учёта, камеральная бухгалтерия представляет собой бюджетный учёт (учёт прихода и расхода денежных средств, учёт ожидаемых доходов и расходов, учёт расчётов с контрагентами). Упор в камеральном учёте делается на учёт кассы. Для немецкой школы характерно четкое разграничение учета на два самостоятельных цикла: торговый и производственный, которые дополняли друг друга. Эйген Шмаленбах указывал, что торговая бухгалтерия контролирует долги и обязательства (учитывала состав имущества предприятия и результаты хозяйственной деятельности, а производственная – внутрихозяйственные процессы [1]. Теория торговой бухгалтерии была развита в балансоведение – науке об экономической сущности бухгалтерского баланса, а теория производственной бухгалтерии – в учение о калькуляции.

Основной вклад в балансоведение внёс Иоганн Фридрих Шер, который рассматривал учёт как отрасль прикладной математики, а также являлся одним из основоположников экономического анализа. В основе бухгалтерского учёта, согласно И.Ф. Шеру, лежит бухгалтерский баланс. Балансовую теорию Шер изложил в 1890 году, согласно которой двойная запись объясняется балансовым уравнением, счета вытекают из баланса. Каждый счёт является отражателем определённого элемента баланса.

В основу баланса Шер положил уравнение капитала [2]:

$$\text{Актив} - \text{Пассив} = \text{Капитал}.$$

С помощью данного уравнения Шер типизировал все хозяйственные операции. Из этого уравнения вытекают два последующих:

$$\text{Актив} - \text{Пассив} = \text{Капитал} + (\text{Прибыль} - \text{Убыток}).$$

В первом уравнении в качестве финансового результата выступает капитал, а во втором и третьем – прибыль и убыток. Баланс строится на балансовом равенстве:

$$\text{Актив} = \text{Капитал} + \text{Пассив} - \text{при формировании начального баланса,}$$

$$\text{Актив} + \text{Убыток} = \text{Капитал} + \text{Пассив} + \text{Прибыль} - \text{при последующих составлениях.}$$

И.Ф. Шер утверждал, что форма баланса должна строиться по первому уравнению, а содержание по второму уравнению. Из балансового уравнения, согласно Шеру, вытекает основное правило двойной записи, основанное на прямой противоположности дебета и кредита в активных и пассивных счетах. И.Ф. Шер сформулировал требования к системе счетов предприятия, которая должна быть всеохватывающей, рациональной и целесообразной, гибкой, соответствовать действующему законодательству, имущество должно быть обязательно классифицировано по категориям, процессам, ликвидности [3]. Формулировка требований к бухгалтерскому балансу привела к появлению классификаций балансов, по одной из которых баланс делится на: баланс-брутто – баланс, включающий в

себя регулирующие статьи и баланс-нетто – баланс, не включающий в себя регулирующие статьи. В связи с этим в Германии стали различать баланс-брутто (составляется с указанием нераспределенной прибыли) и баланс-нетто (составляется с уже распределенной прибылью). Законодательно было закреплено обязательного составления брутто-баланса.

Основным моментом в реальности баланса Шер считал оценку, рекомендуя её проводить по принципу минимальных цен. Если себестоимость выше продажной цены, то последняя берется за оценку, если продажные цены выше себестоимости, то она и служит для оценки. Фридрих Ляйтнер разработал следующую классификацию методов оценки, в соответствии с которой цены делятся на относительные (учетные, номинальные, калькуляционные, по себестоимости) и абсолютные (текущие и продажные).

Таким образом, к достижениям немецкой школы бухгалтерского учёта второй половины XIX – начала XX веков относят возникновение балансового направления (балансоведение – акцент на балансе), создание карточной формы счетоводства, распространение математических и статистических методов, упорядочение счетов (создание единого плана счетов), унификации и стандартизации учёта, отход от хронологической записи фактов хозяйственной деятельности в пользу систематической. Балансоведение немецкой школы дало развитие следующим направлениям: создание экономического анализа (Шер, Штерн, Ляйтнер, Герстнер), создание бухгалтерской ревизии (Байгель, Рёмер, Порциг), популяризация знаний о балансе вредителей акционеров (Брозиус, Губер, Шенвант), развитие теории калькуляции, согласно которой калькуляция анализирует экономическую информацию, синтезированную бухгалтерским учётом (Альбер Кальмес).

Список литературы

1. Сигидов Ю.И. История бухгалтерского учета: Учебное пособие / Ю.И. Сигидов, М.С. Рыбанцева. – М.: НИЦ Инфра-М, 2016. – 160 с.
2. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета: Учебник / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2009. – 287 с.
3. Цыганков К.Ю. История учетной мысли: Монография / К.Ю. Цыганков. – М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2013. – 544 с.

Кузнецова Ирина Михайловна

канд. экон. наук, доцент

Краснодарский филиал

ФГБОУ ВО «Российский экономический

университет им. Г.В. Плеханова»

г. Краснодар, Краснодарский край

УЧЕТ ТОВАРНЫХ ПОТЕРЬ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

***Аннотация:** в данной статье рассматривается проблема порчи товара организаций, реализующих продукты питания. В работе отмечается, что законодательством РФ запрещена продажа испорченных продуктов питания, следовательно, они подлежат списанию. Порядок списания сырья и товаров предприятиями общественного питания изучен в данной статье.*

***Ключевые слова:** естественная убыль, инвентаризация, потери, недостача товаров и сырья.*

Товарные потери возникают на всех стадиях обращения товаров: при транспортировке, хранении и реализации. Различают нормируемые и ненормируемые товарные потери.

Нормируемые потери обусловлены различными факторами: физико-химическими свойствами товаров (естественная убыль, бой), психологией людей (потери товаров в магазинах самообслуживания и с открытой выкладкой). Вследствие своего объективного характера эти потери нормируются, то есть по каждому товару устанавливается норма убыли в процентах. Эти нормы могут определяться организациями самостоятельно. Однако для целей налогообложения при исчислении и уплате налога на прибыль в соответствии со ст. 254 Налогового кодекса РФ могут применяться только нормы, утвержденные в порядке, установленном Правительством РФ.

Ненормируемые потери – это потери от боя, брака и порчи товаров, а также потери по недостаткам, растратам и хищениям. Данные потери образуются вследствие уменьшения массы товаров сверх норм естественной убыли, понижения качества по сравнению со стандартами, веса и объема товаров, а также их порчи из-за неправильных условий хранения, халатности должностных лиц. Наличие в торговых организациях таких потерь является результатом бесхозяйственности, поэтому данные потери не нормируются, а считаются сверхнормативными.

К сверхнормативным относятся и потери вследствие стихийных бедствий, а именно – некомпенсируемых убытков от пожаров, наводнений, всякого рода аварий и тому подобного, убытков от хищений, виновники которых по решению суда не установлены.

Особенностью предприятий общественного питания является то, что в данной отрасли хозяйства величина товарных потерь достаточно высока. Классификация товарных потерь и их влияние на организацию бухгалтерского учета в зависимости от принадлежности к тому или иному классификационному признаку представлены на рисунке 1.

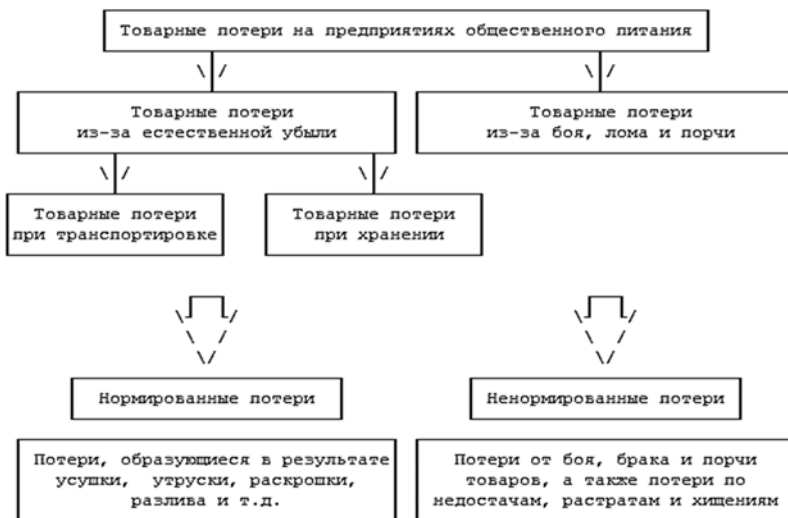


Рис. 1. Классификация товарных потерь предприятий общественного питания

Товарные потери выявляются проверкой наличия товаров путем инвентаризации. Выявленные отклонения в соответствии со ст. 12 Федерального закона №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и п. 28 Положения по

ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации регулируются следующим образом:

- потери товаров в пределах норм естественной убыли списываются по распоряжению руководителя организации на расходы организации (издержки обращения);

- потери сверх норм естественной убыли относятся на виновных лиц.

Если виновные лица не установлены или во взыскании с них ущерба отказано судом, убытки от недостач и порчи списываются на финансовые результаты через счет 91 «Прочие доходы и расходы», предварительно аккумулируясь на счете 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

Исключение составляют недостачи и потери от порчи ценностей, выявленные при приеме товаров от поставщиков и транспортных организаций. В этом случае претензии предъявляются к поставщику или перевозчиком.

Нормируемые потери учитываются при выведении окончательных результатов инвентаризации и только в том случае, если будет выявлена реальная недостача товарно-материальных ценностей.

В соответствии с Методическими рекомендациями по разработке норм естественной убыли естественная убыль товаров – это потеря товаров, которая является следствием естественного изменения биологических и (или) физико-химических свойств товаров. Она возникает в результате: усушки и выветривания; раструски и распыла (мука, крупа); утечки (таяние замороженных продуктов); разлива при перекачке и продаже жидких товаров; расходов веществ на дыхание (плодоовощная продукция) и т. д.

Особенностью потерь вследствие естественной убыли является то, что они не могут быть документированы. Именно поэтому для определения величины потерь при хранении и транспортировке товаров применяются нормы естественной убыли.

Во исполнение постановления Правительства Российской Федерации от 12.11.2002 №814 «О порядке утверждения норм естественной убыли при хранении и транспортировке материально-производственных запасов» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, №46, ст. 4596; 2006, №23, ст. 2523; 2009, №12, ст. 1429; 2012, №37, ст. 5002) утверждены согласованные с Министерством экономического развития Российской Федерации нормы естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания приказом Минпромторга России от 01.03.2013 №252.

Принято различать нормы естественной убыли, применяемые при хранении и перевозке товаров и иных материально-производственных запасов.

Норма естественной убыли, применяемая при хранении товаров, – это допустимая величина безвозвратных потерь, которая определяется за время хранения товаров путем сопоставления его массы с массой товаров, фактически принятых на хранение.

В свою очередь, норма естественной убыли, применяющаяся при транспортировке товарно-материальных ценностей, является допустимой величиной безвозвратных потерь (естественной убыли), которую следует определять путем сопоставления массы товара, указанной отправителем (изготовителем) в сопроводительном документе, с массой товара, фактически принятой получателем.

Величину потерь вследствие естественной убыли (Е) при количественно-суммовом учете товаров и продуктов определяют по формуле:

$$E = T \times H / 100, \quad (1)$$

где Т – стоимость (масса) проданного (отпущенного) товара или сырья;

Н – норма естественной убыли, %.

Товарные потери при хранении и продаже вследствие естественной убыли списывают только в том случае, если при инвентаризации будет

выявлена недостача товаров или сырья исходя из установленных норм, но не более суммы недостачи, установленной при инвентаризации.

Недостачи товаров и продуктов и его порча в пределах норм естественной убыли относятся на счета учета производственных затрат (издержек обращения). При этом в бухгалтерском учете убыль товаров в пределах норм естественной убыли отражается в дебет счета 44 «Расходы на продажу» и кредит счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

Список литературы

1. Приказ Минпромторга России от 01.03.2013 №252 «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания» // Российская газета. – 2013. – №89.
2. Иванов Р.А. Экономическая природа и классификация внутреннего контроля / Р.А. Иванов // Вестник Института дружбы народов Кавказа. – 2013. – №1 (25). – С. 114–125.
3. Иванов Р.А. Содержание аудиторской проверки расчетов по НДС / Р.А. Иванов // Проблемы достижения экономической устойчивости и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы: Сборник статей международной научно-практической конференции / Под общ. ред. Э.В. Соболева, С.И. Берлина, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2015. – С. 46–55.
4. Иванова В.А. Совершенствование содержания отчетной информации по вложениям во внеоборотные активы / В.А. Иванова, Р.А. Иванов // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №6 (47). – С. 468–473.
5. Иванова В.А. Организация учета и контроля финансовых результатов деятельности / В.А. Иванова // Национальные экономики в условиях глобальных и локальных трансформаций: Сборник статей международной научно-практической конференции / Под редакцией Г.Б. Клейнера, Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердьева. – М., 2015. – С. 166–173.
6. Кузнецова И.М. Расчетные операции между контрагентами: бухгалтерский и налоговый учет / И.М. Кузнецова // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. – 2016. – №2. – С. 110–118.

Стетюха Нелли Александровна
преподаватель

Рябинина Марина Вячеславовна
мастер производственного обучения

ГБПОУ «Славянский сельскохозяйственный техникум»
г. Славянск-на-Кубани, Краснодарский край

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «СЛАВЯНКА-А» СЛАВЯНСКОГО РАЙОНА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ЗА 2012–2014 гг.

Аннотация: хозяйственная деятельность любого предприятия неразрывно связана с движением денежных средств. Наличие их в достаточном объеме определяет платежеспособность хозяйствующих субъектов. Денежные средства нужны также хозяйственному органу для осуществления непредвиденных расходов, выгодных инвестиций в другие хозяйственные органы [1]. Данная статья посвящена анализу денежных потоков в ООО «Славянка-А» Славянского района Краснодарского края.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, денежные потоки, прибыль, финансовая устойчивость предприятия, ликвидность баланса.

ООО «Славянка-А» небольшое предприятие, которое находится на территории Краснодарского края Славянского района. Специфика дея-

тельности которого, производство и реализация продукции растениеводства, в частности, выращивание зерновых и зернобобовых культур. Финансовое положение предприятия увеличивается с 2012 года. За свою деятельность предприятие развивается прогрессивно, используется новое оборудование, увеличиваются запасы и затраты на производство.

Анализ ликвидности баланса оценивает общее финансовое состояние предприятия. На основании годовых отчетов ООО «Славянка-А» за 2012–2014 гг. анализ статьи баланса показывает, что хозяйству не хватает наличных денежных средств. Оно получает долги с других предприятий. Об этом говорит снижение дебиторской задолженности в 2014 году на 1560 тыс. руб. или 38,26% по сравнению с 2013 годом. Одновременно ООО «Славянка-А», рассчитывается по долговым обязательствам, краткосрочным кредитам и займам.

Таблица 1
Анализ статей баланса (на конец года) ООО «Славянка-А»

Статьи баланса	2012 г. тыс. руб.	2013 г. тыс. руб.	2014 г. тыс. руб.	Отклоне- ния, +/- 2014 г. к 2013 г.	Темп роста, % 2014 г. к 2013 г.
1. Имущество	–	–	–	–	–
1.1. Основные сред- ства	79099	79390	52499	–26891	66,21
1.2. Прочие внеобо- ротные активы	313	59	59	–	100,00
а) запасы и затраты	107393	108087	128421	20334	118,8
б) дебиторская за- долженность	10012	4078	2518	1560	61,74
в) денежные сред- ства и денежные бумаги	3046	114	9	–105	7,89
Валюта баланса	204455	191745	183581	–8164	95,74
2. Источники имуще- ства	–	–	–	–	–
2.1. Уставный капи- тал	6584	6584	6584	–	100,00
2.2. Заемный капитал	417	987	1238	251	125,43
а) долгосрочные обя- зательства	153033	146620	136273	–10347	92,94
б) краткосрочные кредиты и займы	8632	13246	1953	–11293	147,45
в) кредиторская за- долженность	35789	24308	37533	13225	154,06
Валюта баланса	204455	191745	183581	–8164	95,74

Анализируя платежеспособность, и деловую активность предприятия ООО «Славянка-А» за последнее время произошла перегруппировка денежных потоков.

С 2012 года увеличиваются денежные потоки от продажи продукции, работ и услуг на 5893 тыс. руб. в 2014 г. по сравнению с 2012 г., и на

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

5801 тыс. руб. в 2014 г. по сравнению с 2013 г. Сокращаются бюджетные субсидии на 1368 тыс. руб. в 2014 по сравнению с 2013 г.

Для поддержания финансовой устойчивости предприятия ООО «Славянка-А» уменьшает свои расходы и платежи на 14591 тыс. руб. в 2014 по сравнению с 2012 г. и на 9522 тыс. руб. в 2014 г. по сравнению с 2013 г. также приходится уменьшать оплату поставщикам и оплату труда работникам.

Таблица 2

Денежные потоки от текущих операций
в ООО «Славянка-А» за 2012–2014 гг.

Показатели	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	тыс. руб.	структура, %	тыс. руб.	структура, %	тыс. руб.	структура, %
От продажи продукции, товаров, работ и услуг	57956	77,5	58048	81,1	63849	79,9
Прочие поступления	16824	22,5	12936	18,2	16074	20,1
Бюджетные субсидии	5305	7,1	5446	7,7	4078	5,1
Страховое возмещение	446	0,6	–	–	706	0,9
Поступления-всего	74780	100	70984	100	79923	100
Оплата поставщикам	51704	74,0	42210	65,2	37595	68,1
Оплата труда работникам	10065	14,4	10428	16,1	7700	13,9
Прочие платежи	8053	11,5	11470	17,7	9947	18,0
Платежи, всего	69833	100	64764	100	55242	100

Управление денежными потоками является тем инструментом, при помощи которого можно достичь желаемого результата деятельности предприятия – получение прибыли [2]. Так как увеличение стоимости цены на горюче-смазочные материалы и прочие материалы увеличивают себестоимость продаж. Поэтому для урегулирования доходов и расходов, предприятие ООО «Славянка-А» с 2012 г. по 2014 г. уменьшило прочие расходы на 11270 тыс. руб., а прочие доходы за данный период увеличились на 423 тыс. руб.

Таким образом, чистая прибыль в 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 30,1% и составила 251 тыс. руб.

Список литературы

1. Бабаев А.Ю. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие [Текст] / А.Ю. Бабаев. – М.: Вузовский учебник, 2013. – 496 с.
2. Бахолдина И.В. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие [Текст] / И.В. Бахолдина, Н.Ю. Гольшева. – М.: Форум, 2013. – 320 с.
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет на малых предприятиях [Текст] / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. – М.: Проспект, 2013. – 640 с.

Терешко Зоя Андреевна

канд. экон. наук, доцент

Масюкова Лариса Владимировна

канд. экон. наук, доцент

Никодимова Ксения Юрьевна

студентка

ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный
университет экономики и права»
г. Хабаровск, Хабаровский край

СКИДКИ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

***Аннотация:** «система скидок и бонусов» – один из актуальных механизмов на сегодняшний день. Продавец, изучая потребительский спрос и маркетинговую политику, стремится повысить уровень продаж, привлечь новых клиентов. Но вопрос в том, насколько эффективно действует данная система. В данной работе проводится анализ шкалы скидок и возможная прибыль продавца при их применении, авторами сделаны выводы.*

***Ключевые слова:** скидка, порядок применения, торговая скидка, бонус, премия, прибыль, рентабельность продаж.*

В настоящее время все большую актуальность приобретает одна из составляющих маркетинговой политики организации это скидки, благодаря которым покупатель может приобрести требуемый товар за более низкую цену. «Система скидок» является одним из самых распространенных и эффективных способов повысить продажи, привлечь новых клиентов и не потерять старых.

Так продавец может поощрить покупателя, предоставив скидку, что в общем понимании означает снижение первоначальной цены товара, а также денежную премию, выплачиваемую в качестве вознаграждения за выполнение каких-либо условий. Необходимо подчеркнуть, что законодательство Российской Федерации разрешает продавцам поощрять своих покупателей.

Организация может успешно проводить политику в области скидок, однако не стоит забывать о собственных экономических интересах, о чем речь подробнее пойдет ниже.

На сегодняшний день в российском законодательстве отсутствует понятие «скидка». Вместе с тем в Гражданском кодексе Российской Федерации сказано, что скидка может предоставляться путем изменения цены уже поставленного или предполагаемого к поставке товара, а также путем пересмотра задолженности за уже поставленный товар.

Итак, торговая скидка – скидка с цены товара, то есть сумма, на которую снижается продажная цена товара, предоставляемого покупателю в связи с условиями сделки и в зависимости от конъюнктуры рынка.

В то же время уменьшение договорной цены продукции (работ, услуг) при выполнении определенных условий, прописанных в договоре, и есть скидка. Изменение цены разрешается на условиях, предусмотренных договором, законом либо в установленном законом порядке [1].

Для повышения эффективности продаж любая организация может использовать систему премий или бонусов.

Вместе с тем в российском законодательстве не установлены разграничения между такими понятиями как скидка, премия, бонус.

Исходя из экономического определения премии, она представляет собой денежное или материальное поощрение за достижение, заслуги в какой-либо отрасли деятельности. Бонус – это дополнительное вознаграждение, премия, дополнительная скидка, предоставляемая продавцом покупателю в соответствии с условиями сделки или отдельного соглашения.

Другими словами, поставщик как бы поощряет покупателя за выполнение определенных условий.

Прежде чем говорить об эффективности применения скидок, необходимо осветить некоторые теоретические аспекты.

По своей природе скидки могут быть двух типов: плановыми и тактическими.

Плановые скидки иногда их называют – «замаскированные». К ним можно отнести рекламу производителем своей продукции с указанием списка организаций, которые торгуют его продукцией. В этом случае производитель экономит средства своих дилеров на рекламу своих торговых названий, что равнозначно предоставлению им дополнительной скидки. Другие виды скидок можно отнести к тактическим. Такие скидки объединяет экономический источник – прибыль, а также создание стимулов для покупателя совершить покупку. Использование тактических скидок приводит к снижению стоимости приобретения товара и, увеличению премии, предоставляемой покупателю. Такая премия представляет собой разницу между ценной товара, по которой он предлагается покупателю и ценой, по которой ему этот товар продан фактически.

Тактические скидки гарантируют снижение продажной цены покупателю в случае:

- если он приобретет партию товара с объемом больше установленной величины;
- если покупатель приобретет товар сезонного спроса в период года, когда данный товар не пользуется спросом;
- если покупатель произвел оплату ранее установленного срока договором;
- скидки для поощрения продаж нового товара (она предоставляется торговым посредником, который, осуществляет продвижение новых товаров, что требует определенных затрат);
- скидки для «верных», престижных покупателей. Они предназначены для покупателей, которые либо систематически приобретают товары в данной организации, либо относятся к категории «престижных». Они представляются индивидуально каждому покупателю, например, в форме дисконтных карточек.

В настоящее время наибольшее распространение получили скидки, которые предоставляются при покупке определенного количества товаров или на определенную сумму, а также скидки за ускорение оплаты. Наконец, стоит рассмотреть отражение скидок в бухгалтерском и налоговом учете.

Итак, факт реализации (приобретения) товаров, по которым может быть предоставлена (получена) скидка, до момента ее предоставления отражается в бухгалтерском учете организаций – сторон сделки – по ценам брутто.

Если вышесказанные условия выполняются сразу, которые также предусмотрены в договоре, то отражать в бухгалтерском учете данный

факт не нужно. В бухгалтерском учете ценой приобретенных товаров будет цена с учетом предоставленной скидки, а продавец фиксирует данный факт по ценам-нетто.

Если вышесказанные условия не выполняются, то в учете продавец оптовой торговли сделает запись: дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредит счета 90 «Выручка» на их стоимость без учета скидки. Вместе с тем, продавец розничной торговли данный факт отражает по дебету счета 50 «Касса» и кредиту счета 90.

Что касается налоговой базы, то она определяется как стоимость товаров, исчисленная из цен, и рыночная цена товаров будет определяться с учетом скидок. Поэтому, выполняя условия и прописывая в договоре с покупателем определенный размер скидок, продавец-налогоплательщик избежит доначисления налогов и пени при проверке рыночной цены налоговыми органами.

Безусловно, НДС взаимосвязан с бухгалтерским учетом. А учет скидок зависит от того, когда они были предоставлены: в момент продажи товаров – «не отходя от кассы» или же после – «вдогонку».

В первом случае НДС за налоговый период, в котором продавец реализовал товар с учетом предоставленной в том же налоговом периоде скидки, будет отражаться уже по измененной цене, т.е. цене с учетом данной скидки [2].

Выручка организации отражается с учетом предоставленной скидки. Так, при расчете налогов нужно принимать ту цену товаров, работ или услуг, которая была установлена сторонами сделки. Рыночная цена товара – цена с учетом скидки, условия которой оговорены в договоре. Изменение цены разрешено только, если это предусмотрено в договоре. Поэтому продавец, решив предоставить скидку, должен прописать это в договоре с покупателем.

Во втором случае, когда налогоплательщиком были предоставлены скидки в другом налоговом периоде, отличном от периода, в котором были реализованы товары, налоговая база по НДС, определенная в периоде реализации товара без учета скидки, останется неизменной. У налогоплательщика, предоставляющего скидку, поступления, связанные с расчетами за реализованные товары от реализации, будут осуществляться на сумму, уменьшенную на размер скидки. Следовательно, выручка от реализации будет определяться для целей налогообложения прибыли исходя из суммы, уменьшенной на размер предоставленной скидки [4].

Как правило, скидки «вдогонку» предоставляются покупателю уже после того, как он отгрузит ему товар, при выполнении им определенных условий (например, ускоренная оплата). Чтобы отразить в бухгалтерском учете скидку, поставщик должен сторнировать выручку от реализации. Однако в налоговом учете этого делать не нужно, поскольку она включается в состав внереализационных расходов [2]. Делать это нужно в том отчетном периоде, когда будет известна сумма и, соответственно, НДС необходимо сторнировать.

Необходимо еще раз подчеркнуть, что для целей налогообложения прибыли скидка покупателю включается во внереализационные расходы при выполнении им определенных условий [2]. Выручка признается в том отчетном периоде, в котором был реализован товар, без учета скидок, а скидки включается в состав внереализационных расходов в периоде предоставления скидки.

Если скидка предоставляется в момент реализации товаров, то действует положение пункта 2 статьи 249 НК РФ, т.е. не возникают внереализационные расходы, но при этом выручка для целей налогообложения прибыли определяется с учетом предоставленной покупателю скидки.

Для того чтобы понять, нужны ли скидки в торговле, необходимо понять насколько они эффективны.

Довольно часто применяются скидки при росте объемов покупок. Каждый продавец разрабатывает собственную шкалу процентов скидок по мере увеличения объема покупок. Предположительно, что назначение шкалы скидок повлечет за собой рост продаж, то есть увеличение объема. К тому же, как показывает анализ, полученная прибыль при цене со скидкой и выросшим объемом продаж должна быть не меньше (а даже и больше), чем ожидаемая прибыль при цене без скидок и существующем уровне продаж.

Прибыль – текущий размер товарной выручки за вычетом переменных затрат или стоимости закупки товара. Ожидаемый прирост прибыли – это планируемая выручка за увеличенный объем товаров. Надо обратить внимание, чем крупнее предприятие, тем более сложные расчеты по товарным позициям, ценам, объемам продаж предстоят.

Таблица 1

Расчет объемов продаж

Показатель	Процент скидки		
	0	3	5
Увеличение прибыли, руб.	0	150	300
Прибыль, руб.	5636	5636	5786
Цена приобретаемого товара без учета скидок, руб.	33153	51237	50755
Цена объема приобретённого товара, руб.	27628	34364	42296
Оговоренный объем продаж по ценам со скидкой по условиям договора, руб.	33153	40000	48217
Отношение установленного объема договором к текущему, %	-17,1	0	20,5
Количество товара, шт.	37	45	55

Покупатель при скидке 3%, каждый месяц приобретает товар на сумму 40000 руб. в количестве 45 штук, и цена всего товара составит 41237 руб. ($40\ 000 / (1 - 3\% / 100\%)$). Торговая наценка товара – 20%, цена приобретения или себестоимость продукции – 34364 руб. ($41237 / (1 + 20\% / 100\%)$), а прибыль – 5636 руб. ($40\ 000 - 34364$).

Для продавца наиболее оптимальная скидка 5%, так при такой скидке он получит получить прибыль 150 руб., а для 7% – 300 руб. Указанные скидки могут быть применены при соблюдении следующих условий:

- при покупке на сумму более 4000 руб. предоставляется скидка 3%;
- при покупке на сумму 8 000 – 5%;
- при достижении суммы в 13 000 – 7% и т. д.

И тем самым у продавца есть возможность удержать покупателя в своем магазине.

Таким образом, цель предоставления скидок – увеличение объема продаж. Прибыль будет расти в том случае, если объем продаж при предоставлении каждой скидки будет превышать расчетный для каждого процента скидок. И если с оптовыми постоянными покупателями произвести такой расчет достаточно просто, то при розничной торговле показатели

всегда будут отличаться от расчетных. Игнорирование причин снижения или повышения покупательского спроса может привести к тому, что фактические показатели могут существенно отличаться от расчетных, и хорошо, если в большую сторону. Это может грозить как снижением ожидаемой прибыли, так и появлением неликвидного, залежалого товара. Может быть, поэтому реальные скидки в магазинах не превышают 3–5%: продавцы больше доверяют своей осторожности и не организывают постоянную торговлю с большими скидками [3].

Следует отметить, что система скидок очень обширна. Помимо сказанных выше, предприятия используют достаточно широкий спектр скидок, которые также повышают эффективность продаж (при предоплате, при использовании различных видов расчетов в валюте). В систему скидок можно добавить транспортные услуги, оказываемые покупателям.

Многие покупатели с энтузиазмом ждут сезонных распродаж, когда цены, бывает, падают чуть ли не до 80%. Но есть и другой путь для сезонных скидок – продавать товары со скидкой до наступления основного сезона, предлагая новые интересные для покупателя товары. В этом случае размер скидок и их эффективность зависят от размера упущенной выгоды при необеспечении покупательского спроса в часы пик.

В современных условиях хозяйствования, в магазинах, а также на предприятиях общественного питания большой популярностью пользуется система бонусов, которая сформировать собственную клиентскую базу и за счет этого повысить объем продаж. Поощрение за покупку определенных блюд и напитков представляет собой начисление некоторого количества бонусов (5–10% от суммы).

С одной стороны, данный ход кажется не выгодным для предприятия, но это не так. Поскольку блюда, которые оплачиваются бонусной картой, списываются на расходы предприятия только по себестоимости, то есть без наценки. Но при этом товарооборот и выручка предприятия значительно возрастает.

Проведенный анализ позволил сделать вывод, что торговой организации следует производить правильный расчет экономической эффективности предоставляемых скидок для получения максимальной прибыли. Отметим также, что, предоставляя скидки покупателю, необходимо знать выгодно ли это предприятию в целом или нет. Поэтому система скидок должна быть выгодна как для продавцов, так и для покупателей.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. – Ч 1 и 2: ФЗ от 30.11.1994 г. №5-ФЗ (в ред. от 30.11.2015 г.).
2. Налоговый кодекс РФ (Ч. 2): Федеральный закон от 05.08.2000 №117-ФЗ (в ред. от 30.11.2015 №19-ФЗ) // Доступ из справочно-правовой системы «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
3. Терешко З.А. Особенности бухгалтерского и налогового учета скидок в торговле / З.А. Терешко, Л. Лю. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – №1 (7). – С. 295–297.

Царцаева Айса Владимировна
аспирант
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве РФ»
г. Москва

ЛИЗИНГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

***Аннотация:** в статье рассмотрена история развития лизинга в России и в мире. Современному российскому лизингу удается довольно быстро интегрироваться в состав мировой финансовой системы. Также авторами обобщены проблемы и перспективы развития лизинговых отношений.*

***Ключевые слова:** история лизинговых отношений, сдерживающие факторы, развитие лизинга, перспективы развития, лизинговые отношения.*

Развитие технического прогресса в XX веке стимулировала все большее развитие арендных отношений. Развитие отрасли машиностроения в Европе и США сделало аренду весомой частью общественной жизни. Аренда автотранспорта началась с 1918 г.

Основатель автомобильного лизинга – это Золли Фрэнк. Им было предложено брать в лизинг на длительный период одновременно несколько единиц автомобилей.

А в 1952 г. сформирована впервые компания, которая специализировалась на лизинговых операциях. Изначально эта компания создавалась для заключения определенной лизинговой сделки, но после у данной компании стали открываться подразделения в разных странах.

Официально годом рождения лизинга считается 1954 год. В этом году в развитых государствах принимаются решения введения понятия ускоренного коэффициента амортизационных отчислений по объектам, участвующим в лизинге.

Именно ускоренная амортизация является основой лизинговых операций, так как благодаря ей конкурентоспособность лизинга повышается и становится более выгодной по сравнению кредитованием и обыкновенной арендой. Введение ускоренной амортизации позволило увеличить количество лизинговых операций в несколько раз.

В середине двадцатого века в США произошли крупные изменения в сфере аренды. Аренда стала распространяться на производственные средства, в их числе на технологическое оборудование, машины, морские суда, механизмы, самолеты и пр.

В это время в США активно разрабатывалась и реализовывалась государственная программа по стимулированию развития аренды и лизинга. Эта программа принесла свои результаты. Так в 60 годах XX века оборот лизинга был не менее 1000 млн долл., а через 20 лет сумма оборота была уже 110 млрд долл., и на пороге нового тысячелетия эта цифра возросла не менее чем в 100 раз.

Одновременно в европейском экономическом пространстве создается крупнейшая лизинговая компания «Дойче лизинг ГМБХ».

В 80-х годах прошлого века в Соединенных Штатах успешно и динамичнее всего развивался лизинг в авиации. Так в 1982 г. финансирование самолета ДС-9–80 осуществлялось преимущественно за счет лизинга, и данная модель успешно конкурировала с моделью «Боинг 727». Таким образом работала концепция «летать, прежде чем покупать».

Затем по итогам 15-летней подготовки принимается на встрече в Оттаве конвенция УНИДРУА, связанная с международным финансовым лизингом.

В нашей стране возникновение первых лизинговых компаний приходится на начало 90-х г. Отличительная их черта в том, что их собственниками и учредителями в основном были учреждения банковской сферы.

В середине 90-х годов прошлого века, видя значительный потенциал лизинга в развитии государства, правительством принимаются нормативные документы, регулирующие и поддерживающие развитие лизинга в стране.

Появляются компании в сфере лизинговых услуг, учредителями которых уже выступают финансово-промышленные группы. А также появляются компании с участием муниципальных и региональных финансов.

Последние использовали в основном финансирование из бюджетных источников под низкие или нулевые процентные ставки для реализации различных государственных программ, которые направлены на обновление основных фондов либо на поддержку недостаточно освоенных сфер экономической жизни. В развитии лизинга в нашей стране можно определить несколько этапов по признаку самых распространенных на каждом особенностей сделок.

В первый этап (94–96 гг. прошлого века) активно проводились сделки по схеме финансового лизинга с совмещением обязательств лизингодателя и лизингополучателя.

Второй этап, который длился до кризиса 1998 г., знаменовался использованием преимущественно схемы раздельного финансового лизинга.

Схема раздельного финансового лизинга принята за основу в развитых странах и говорит о политической и экономической стабильности. На эту стабильность указывали такие причины:

– прошедшие накануне выборы в Государственную Думу и выборы Президента РФ отразили расстановку сил в политике и курс развития страны на ближайшую перспективу;

– уровень ставки рефинансирования был относительно не высоким и поступательно снижался до кризиса;

– курс доллара не был скачкообразным, а его ускоренный рост сдерживался введенным валютным коридором и соответствующей политикой Центрального банка.

На третьем этапе функционирования лизинга в России, после кризиса 1998 года, на 80% используются схемы финансового лизинга с совмещением обязательств лизингодателя и лизингополучателя, а также с совмещением обязательств кредитора и лизингополучателя. Отметим, что законодательство того периода не позволяло совмещать такие обязательства:

– лизингодателя и лизингополучателя в договоре лизинговой сделки;

– кредитора и лизингополучателя по объекту лизинговых отношений.

Подобное сочетание запрещенных обязательств происходило с включением в сделку дочерней либо зависимой компании, которая принадлежит субъекту лизинговой операции.

В период с 1999 г. повышается интерес к сделкам по классической схеме, об этом говорит рост их числа.

Четвертый этап развития лизинга в России длится около двух лет, а начало ему отмечается в 2000 году. В этом периоде популярным становится раздельный финансовый лизинг, который широко распространен в мировой практике. Рост сделок данного вида связан с установлением более привлекательного инвестиционного климата в стране и ростом кредитного рейтинга в России.

Пятый этап начинается с 2002 года, и длится по сей день. Этот этап является наиболее динамичным и успешным для сферы лизинга, так как обновление основных средств в компаниях становится более прогрессивным.

Причины такого изменения в развитии лизинга обусловлены тем, что в экономике нашей страны появился стабильный и устойчивый экономический рост, растут объемы производственной деятельности, нормативные акты все больше учитывают общемировые стандарты, спорные ситуации возникают уже реже, чем в ранние периоды.

Все схемы сделок по финансовой аренде закреплены законодательно и могут использоваться по желанию участников операции с учетом отраслевых особенностей, занимаемой предприятием ниши на рынке и прочих условий.

Современному российскому лизингу удается довольно быстро интегрироваться в состав мировой финансовой системы. Рассматривая лизинговые рынки экономических развитых стран, можно наблюдать тот факт, что отечественными организациями позаимствован и успешно внедрен опыт работы компаний этих стран.

Отечественные лизингодатели получили доступ к заемному капиталу со сравнительно низкой ценой, а также к товарному кредитованию. В нашей стране в начале 2000 годов заключались сделки по таким видам лизинга как: возвратные, финансовые, оперативные, компенсационные, раздельные.

Присутствуют на лизинговом рынке России различные схемы финансового и гарантийного обеспечения участников сделок. Проводятся различные конференции, семинары, где затрагиваются вопросы развития и перспектив лизинга в нашей стране. Так же в периодической печати все больше публикуется работ по исследованию лизинга в России.

Нельзя не отметить факторы, сдерживающие развитие лизинга. Таковыми выступают:

1. Финансовая слабость лизинговых компаний, которые во многом зависят от банков-учредителей. Последние часто используют лизинговые компании как одну из форм кредитования предприятий. Это сказывается на проведении самостоятельной стратегии развития лизинговой компании и большой зависимости от своих учредителей. При ухудшении финансового положения банка сразу же лихорадит лизинговую компанию.

2. Дороговизна кредитных ресурсов и как следствие жесткие требования по обеспечению сделки, когда помимо залога предмета лизинга требуется дополнительное ликвидное обеспечение и/или поручительство третьих лиц.

3. Отсутствие вторичного рынка оборудования.

4. Не всегда благоприятные условия налогового, таможенного и валютного законодательства.

5. Недостаточная квалификация кадров.

Несмотря на это, лизинговая деятельность является перспективным видом бизнеса, и это связано со следующими обстоятельствами:

1. Мировым опытом, который показывает, что на долю лизинга в новых инвестициях в оборудование приходится 15–20%, а в некоторых странах, как США, Великобритания, Ирландия, более 30%.

2. Лизинг является одним из основных источников активизации инвестиционной деятельности, что особенно важно для нашей экономики.

3. Разработан и утвержден ряд законодательных и нормативных актов, регулирующих лизинговую деятельность, постепенно формируются благоприятные условия для его развития.

4. Переориентацией банков с рынка ценных бумаг на инвестиции в производство. При этом лизинг является более привлекательным финансовым механизмом, чем кредит, т.к. используется исключительно для покупки оборудования, которое к тому же выступает обеспечением сделки.

5. Большим потенциальным спросом на лизинговые услуги, связанным с потребностью предприятий в обновлении основных фондов и возможностью их осуществить без ощутимых первоначальных затрат.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Гриценко Тарас Степанович
студент

Тушикина Елена Николаевна
канд. экон. наук, доцент,

руководитель ОП «Бизнес-статистика и аналитика»
ФГАОУ ВПО «Дальневосточный федеральный университет»
г. Владивосток, Приморский край

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ КОТИРОВОК НЕФТИ МАРКИ BRENT И КУРСА ПОПУЛЯРНЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТ

Аннотация: в статье проанализирована взаимосвязь котировок нефти марки Brent с курсами популярных национальных валют, таких как доллар США, фунт стерлингов, китайский юань и евро. Работа направлена на предвосхищение изменений котировок нефти марки Brent в 2015 году. Исследование проводилось посредством вычисления динамики, коэффициента корреляции и построения регрессионной модели.

Ключевые слова: матрица корреляции, коэффициент корреляции, регрессионная модель, анализ динамики.

Для того чтобы освежить память и вспомнить как изменялись курсы валют и котировки нефти марки Brent, построим график, который отразит динамику помесячно за 2015 год, график приведен на рисунке 1.

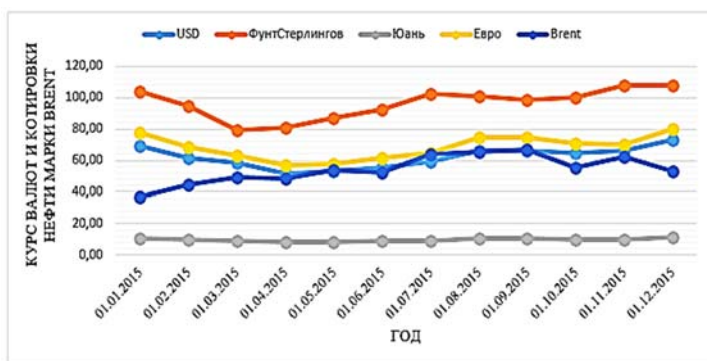


Рис. 1. Динамика курса национальных валют и котировки нефти марки Brent за 2015 год [3]

Из рисунка мы видим, что курс фунта стерлингов к рублю наибольший по сравнению с другими курсами, а также с 01.03.2015 имеет положительную динамику до 01.07.2015. Курсы евро и доллара схожи по кривой гра-

фика и оба с 01.11.2015 приобретают положительную динамику. Котировка нефти марки Brent имеет положительную динамику с 01.01.2015 до 01.09.2015, которая, иногда сменяется отрицательной, но незначительной, с 01.09.2015 происходит спад котировки, сменяющаяся подъемом в 01.11.2015, но с 01.11.2015 снова наблюдается отрицательная динамика. Курс китайского юаня не терпел больших колебаний, валюта оставалась примерно на одно уровне в течении года.

Для того, чтобы узнать уровень связи используют показатель коэффициент корреляции. Коэффициент корреляции – это такой показатель, который отражает зависимость между двумя рядами данных и его значение колеблется от – 1 до 1, что показывает обратно пропорциональную и прямо пропорционально связь соответственно. Построим матрицу корреляции между курсами национальных валют и котировкой нефти марки Brent в таблице 1.

Таблица 1

Матрица корреляции между курсами национальных валют и котировкой нефти марки Brent [4]

	<i>Доллар США</i>	<i>Фунт Стерлингов</i>	<i>Китайский юань</i>	<i>Евро</i>	<i>Brent</i>
Доллар США	1				
Фунт Стерлингов	0,824	1			
Китайский юань	0,992	0,803	1		
Евро	0,985	0,794	0,991	1	
Brent	0,123	0,301	0,056	0,081	1

Из таблицы видно, что наибольшая связь наблюдается между курсом китайского юаня и курсом евро, а наименьшая между котировкой нефти сорта Brent и курсом китайского юаня, и их коэффициенты корреляции составляют 0,991 и 0,056 соответственно, что по школе Чеддока определяется как связь весьма высокая. Мы также видим, что наибольшие связи прослеживаются между курсами национальных валют, а между курсами национальных валют и котировкой нефти сорта Brent коэффициент корреляции не превышает значения 0,123, что по школе Чеддока определяется как связь слабая.

Дабы изучить как будут изменяться курсы национальных валют при изменении котировки нефти сорта Brent мы построим четыре парных регрессии, где за фактор будет взята котировка нефти сорта Brent, а за результативный признак курсы национальных валют:

- между курсом доллара США и котировкой нефти сорта Brent;
- между курсом фунта стерлингов и котировкой нефти сорта Brent;
- между курсом китайского юаня и котировкой нефти сорта Brent;
- между курсом евро и котировкой нефти сорта Brent.

Уравнение парной регрессии между курсом доллара США и котировкой нефти сорта Brent (1):

$$y=44,066+0,166*X, \tag{1}$$

где у – результативный признак, курс доллара США;

x – значение фактора, котировка нефти сорта Brent.

При расчете показатель R-квадрат оказался равен 0,015, а это означает, что 1,5% изменения курса доллара США объясняется изменением котировки нефти сорта Brent. Из уравнения видно, увеличение котировки

нефти сорта Brent на рубль за баррель введет к увеличению курса доллара США на 0,166 рублей.

Уравнение парной регрессии между курсом фунта стерлингов и котировкой нефти сорта Brent (2):

$$y=78,746+0,324*X, \quad (2)$$

где y – результативный признак, курс фунта стерлингов;

x – значение фактора, котировка нефти сорта Brent.

При расчете показатель R-квадрат оказался равен 0,09, а это означает, что 9% изменения курса фунта стерлингов объясняется изменением котировки нефти сорта Brent. Из уравнения видно, что увеличение котировки нефти сорта Brent на рубль за баррель введет к увеличению курса фунта стерлингов на 0,324 рублей.

Уравнение парной регрессии между курсом китайского юаня и котировкой нефти сорта Brent (3):

$$y=9,518+0,005*X, \quad (3)$$

где y – результативный признак, курс китайского юаня;

x – значение фактора, котировка нефти сорта Brent;

При расчете показатель R-квадрат оказался равен 0,003, а это означает, что 0,3% изменения курса китайского юаня объясняется изменением котировки нефти сорта Brent. Из уравнения видно, что увеличение котировки нефти сорта Brent на рубль за баррель ведет к увеличению курса китайского юаня на 0,324 рублей.

Уравнение парной регрессии между курсом евро и котировкой нефти сорта Brent (4):

$$y=64,713+0,069*X, \quad (4)$$

где y – результативный признак, курс евро;

x – значение фактора, котировка нефти сорта Brent.

При расчете показатель R-квадрат оказался равен 0,006, а это означает, что 0,6% изменения курса евро объясняется изменением котировки нефти сорта Brent на рубль за баррель ведет к увеличению курса евро на 0,069 рублей.

Таким образом, мы видим, что наибольшая связь между курсом национальной валюты и котировкой нефти сорта Brent приходится на фунт стерлинга и коэффициент детерминации равен 9%, это объясняется тем, что Великобритания является одним из экспортеров нефти марки Brent, а ее национальная валюта – это фунт стерлинга. Наименьшая связь между курсом национальной валюты и котировкой нефти сорта Brent наблюдается у евро и коэффициент детерминации равен 0,3%, это объясняется тем, что для Европы нефть сорта Brent имеет маленький показатель структуры общего количества добываемой нефти, а евро – это официальная валюта 19 стран «еврозоны», а также национальная валюта еще 9 государств, 7 из которых расположены в Европе.

Список литературы

1. Новиков А.И. Эконометрика: Учебное пособие для бакалавров / А.И. Новиков. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 224 с.
2. Уткин В.Б. Эконометрика: Учебник / В.Б. Уткин. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 562 с.
3. Курс национальных валют. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
4. Котировка нефти сорта Brent [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finanz.ru>

Марданов Марат Вадимович

канд. пед. наук, доцент

Институт управления,

экономики и финансов

ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский)

федеральный университет»

г. Казань, Республика Татарстан

ОПТИМИЗАЦИЯ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ ВОЛАТИЛЬНОСТИ РЫНКА: МОДИФИЦИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ ТРАНСПОРТНОЙ ЗАДАЧИ

Аннотация: в статье рассматривается применение математического моделирования для оптимизации производства продукции, основанном на модифицированной модели транспортной задачи. Автором приводится решение поставленной задачи средствами информационных технологий.

Ключевые слова: оптимизация, выпуск продукции, математические методы, экономико-математическое моделирование, транспортная задача, информационные технологии.

В условиях конкуренции предприятия расширяют ассортимент продукции, регулярно обновляют сырьевую базу и технологии производства. Остро стоит необходимость быстро оценить изменения в выпуске продукции, заложив в основу оптимизации сокращение издержек или получение максимальной прибыли. В подобных случаях обоснованно принять решение помогает математическое моделирование. Рассмотрим получение оптимального выпуска продукции с применением модификации транспортной задачи.

Постанова задачи: Предприятие выпускает из четырех видов сырья (пряжи) пять видов продукции (спортивные костюмы). Найдем оптимальную производственную программу, максимизирующую прибыль от реализации готовой продукции.

Строим математическую модель задачи. Определим x_{ij} – количество спортивных костюмов вида B_i из пряжи A_i ($x_{ij} \geq 0$). За c_{ij} обозначим прибыль от единицы продукции вида B_i из пряжи A_i .

Функция прибыли будет иметь вид (1).

$$z = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^5 c_{ij} x_{ij} \quad (\max) \quad (1)$$

Обозначим через a_{ij} расход сырья при изготовлении костюмов вида B_i из пряжи A_i . Через k_i – планируемый выпуск костюмов вида B_i , за s_i – количество сырья A_i .

Следовательно, получим ограничения по сырью – неравенства вида (2), по плану выпуска – (3).

$$\sum_{j=1}^5 a_{ij} x_{ij} \leq s_i, \quad i = \overline{1,4}; \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^4 x_{ij} = k_j, \quad j = \overline{1,5}; \quad (3)$$

Совместно с условием $x_{ij} \geq 0$ (1–3) определяют математическую модель задачи. Добавляем к ней условие целочисленности решения.

Как видим, построенная модель в математической интерпретации соответствует виду транспортной задачи с оптимизацией по максимуму целевой функции. Далее переходим к решению построенной задачи.

В настоящее время разработано множество пакетов прикладных программ, позволяющих решать широкие классы задач математического программирования. Достаточно простой инструмент решения задач математического программирования предлагает электронный табличный процессор Microsoft Excel.

Получаемое решение позволяет определить остатки сырья, план выпуска по каждому виду изделия и получаемую прогнозируемую максимальную прибыль. Отметим, что применение Excel или аналогичных информационных технологий позволяет создать шаблон для данного производства и, при необходимости, позволит быстро получить результат при изменении конъюнктуры рынка, прибыли, запросов потребителей и прочим новым данным.

Применение математических моделей позволяет обосновать и спрогнозировать развитие производства, оценить целесообразность включения в производство новой продукции или сырья, оценить прибыль или затраты.

Хочется отметить, что при подготовке будущих экономистов обязательно необходимо включать математические методы и их применение в экономике в содержание профессиональной подготовки, что позволит достичь большей профессиональной компетенции выпускников и их конкурентоспособности на рынке труда [1]. Для современных социально-экономических систем характерны настолько разветвленные внешние и внутренние связи, определяющие их состояние и поведение, что эффективно управлять ими без использования современного математического аппарата, информационных технологий невозможно. Это подтверждают современные технологии управления бизнесом, применяемые транснациональными корпорациями.

Широкое использование компьютеров в математической обработке информации также требует использования новых подходов в преподавании математики для специалистов экономического профиля. Владение классическими математическими моделями, как показало наше исследование, позволяет расширить класс решаемых задач, а применение информационных технологий (Excel, MathCAD) позволяют быстро осуществить оптимизацию модели и их трансформацию [2].

Список литературы

1. Марданов М.В. Математическая подготовка будущих экономистов: компетентностный подход / М.В. Марданов, Р.Ш. Марданов, А.Ю. Хасанова // Наука и образование: современные тренды. Коллективная монография / Гл. ред. О.Н. Широков. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – №10. – С. 144–151.
2. Марданов М.В. Разработка нечеткой модели управления товарными запасами в среде MATLAB [Текст] / М.В. Марданов // Экономическая наука сегодня: теория и практика: Материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 21 сент. 2015 г.) / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – С. 251–252.

Для заметок

Для заметок

Для заметок

Научное издание

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ,
ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Сборник материалов
II Международной научно-практической конференции
Чебоксары, 4 марта 2016 г.

Редактор *Т.В. Яковлева*
Компьютерная верстка и правка *Н.А. Митрюхина*

Подписано в печать 18.03.2016 г. Формат 60×84/16
Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура Times.
Усл. печ. л. 13,95. Заказ К-87. Тираж 500 экз.

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75
8 800 775 09 02
info@interactive-plus.ru
www.interactive-plus.ru

Отпечатано в Студии печати «Максимум»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75
+7 (8352) 655-047
info@maksimum21.ru
www.maksimum21.ru