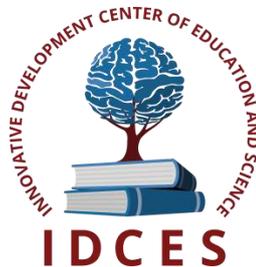


**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**

**Выпуск III**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(11 декабря 2016г.)**

**г. Воронеж**

**2016 г.**

УДК 33(06)

ББК 65я43

**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**, / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 3 г. **Воронеж**, 2016. 256 с.

**Редакционная коллегия:**

к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Бескоровайная С.А. (г.Москва), к.э.н., доцент Бирюков В.А. (г.Москва), к.э.н., доцент Бобыль В.В. (г. Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г.Ростов-на-Дону), д.э.н., профессор Булгучев М.Х. (г.Магас), к.э.н., доцент Викторова Т.С. (г. Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Гафиуллина Л.Ф. (г. Казань), д.э.н., доцент Гонова О.В. (г. Иваново), к.э.н., доцент Гурфова С.А. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Дзюба А.В. (г.Комсомольск-на-Амуре), к.э.н. Дубровин С.А. (г. Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Евстафьева Е.М. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Емельянова Г.А. (г.Чебоксары), к.э.н. Желнова К.В. (г. Ижевск), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г. Ставрополь), к.э.н., доцент Крючкова Л.В. (г. Киров), к.э.н., доцент, профессор Курпаяниди К.И. (г. Фергана), д.э.н, профессор Макаров В.В. (г. Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролобова А.А. (г. Иваново), к.э.н., доцент Мошкин И.В. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г. Челябинск), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Найденова М.В. (г. Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г. Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г. Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г. Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г. Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г. Волгоград), к.э.н., доцент Стрельников Е.В. (г.Екатеринбург), к.э.н., доцент Талалушкина Ю.Н. (г. Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г. Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г.Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г.Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г. Алматы), к.ф.-м.н., доцент Шматков Р. Н. (г.Новосибирск).

В сборнике научных трудов по итогам III Международной научно-практической конференции **«Развитие экономики и менеджмента в современном мире»**, г. **Воронеж** представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных, не подлежащих открытой публикации. Мнение редакционной коллегии может не совпадать с мнением авторов. Материалы размещены в сборнике в авторской правке.

Сборник включен в национальную информационно-аналитическую систему "Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ).

© ИЦРОН, 2016 г.

© Коллектив авторов

## Оглавление

### СЕКЦИЯ №1.

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....9

РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА В ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ  
Барковская О.Р., Корзоватых Ж.М. ....9

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РСО-АЛАНИЯ  
Джагаева М.С. Дзукаева Л.В. ....13

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ СИСТЕМЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ  
Цхададзе Н.В. ....16

### СЕКЦИЯ №2.

#### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05).....21

АГРОПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ  
Белоносов Д.С. ....21

РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ТЕОРЕТИКО-  
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ  
Болгова Е.В. ....24

ПРИМЕНЕНИЕ ГРАФИЧЕСКИХ И РАСЧЕТНЫХ МОДЕЛЕЙ  
ДЛЯ АНАЛИЗА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГА В  
СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ  
Борисов О. Е. ....27

ОРГАНИЗАЦИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА  
Боровяк С.Н. ....35

НОВЫЕ ИСТОЧНИКИ ДОХОДОВ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ  
Бирюков В.А. ....39

РОЛЬ ТОСЭР «ХАБАРОВСК» В РАЗВИТИИ РЫНКА ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫХ  
МАТЕРИАЛОВ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ  
Воронина Н.В., Петрусенко П.С. ....42

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ  
КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ  
Ганин А.Н. ....46

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕГИОНА  
Губачев В.А. ....49

АНАЛИЗ РИСКОВ КОНЦЕССИИ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО  
ХОЗЯЙСТВА  
Денисов М.П. ....54

КРИТЕРИАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ  
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ  
CRITERIA-BASED APPROACHES TO ASSESSING THE INVESTMENT  
ATTRACTIVENESS OF THE ORGANIZATION  
Дмитриева О.В. ....57

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОСТКРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ	В
Лбова Е.С., Воронина Н.В. ....	60
ПРИМЕНЕНИЕ АЙ-СТОППЕРОВ В РЕКЛАМНОЙ СТРАТЕГИИ СМИ НА ПРИМЕРЕ ТЕЛЕБИЗНЕСА	
Ливсон М.В. ....	63
МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	
Разиньков П.И., Разинькова О.П. ....	65
ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Сальникова Ю.К. ....	68
ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ	
Сафронова Ю.В., Юшин И.В. ....	71
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ	
Сафуанова Л.Ф., Тасмуханова А.Е. ....	73
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ*	
Трофимова Л.Н. ....	77
ВЛИЯНИЕ ПЕРФОРМАТИВНОСТИ НА СОЗДАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ	
Ушаков А.Д. ....	84
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ГОРНОЛЫЖНЫХ КУОРТОВ	
Хлуткова С.Л. ....	87
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ОБРАБАТЫВАЮЩЕГО СЕКТОРА КАНАДЫ	
Хорохонов Д.Ю. ....	90
<b>СЕКЦИЯ №3.</b>	
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ</b> <b>(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)</b> .....	94
МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ	
Барашьян В.Ю., Шумская С.Б. ....	94
ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	
Бичева Е. Е., Дьяконова А. С. ....	97
УСЛОВИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ПОЛНОЙ КОНВЕРТИРУЕМОСТИ РУБЛЯ	
Бичева Е. Е., Тараскина Е. Э. ....	100
УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ С ПОЗИЦИЙ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА	
Гаранина С.А. ....	105

СОВРЕМЕННЫЙ МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС: ПРИЧИНЫ, ОСОБЕННОСТИ, ПОСЛЕДСТВИЯ Бичёва Е.Е., Даньшина Е.И. ....	108
К ВОПРОСУ О РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕГО ДОЛГА РФ Бичева Е.Е., Завалипенский А.О. ....	112
ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОБЩЕСТВ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ В РАЗЛИЧНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА Кабардокова Л. А. ....	116
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СТРУКТУР РХП АПК Набиев Р.А., Султанов М.Р., Султанова Р.Р. ....	121
ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЦИКЛА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ Полякова О.И., Корева О.В., Калаянова Е.А. ....	125
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ Прокофьева Н.А. ....	128
МЕХАНИЗМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛИЗИНГА Харитонов Ю.Н., Компонеев Е. К. ....	131
<b>СЕКЦИЯ №4.</b>	
<b>БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12) .....</b>	<b>134</b>
БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ Акатьева М.Д. ....	134
МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ Дегальцева Ж. В., Сунцова К. О. ....	137
ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И ВЫПУСК ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ Попова О.А. ....	141
<b>СЕКЦИЯ №5.</b>	
<b>МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13) .....</b>	<b>144</b>
ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ Луньков А.Д. ....	145
<b>СЕКЦИЯ №6.</b>	
<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14) .....</b>	<b>148</b>
<b>СЕКЦИЯ №7.</b>	
<b>БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО .....</b>	<b>148</b>
АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ БАНКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ Бобыль В. В. ....	148
<b>СЕКЦИЯ №8.</b>	
<b>ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ .....</b>	<b>153</b>

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОЗДАНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ЗДАНИЙ Макаров В.В., Верединский С.Ю., Мохов А.С.....	154
<b>СЕКЦИЯ №9.</b> <b>ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ .....</b>	158
<b>СЕКЦИЯ №10.</b> <b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ .....</b>	158
ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ Алиев М.А., Ахмедова М.Ю. ....	158
MAIN PROBLEMS OF INDIAN MONEY MARKET Luneva E. V. ....	162
РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ МЕЖДУ РФ И КНР В РАМКАХ КОНВЕНЦИИ ООН «О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ» 1980 Г. И ПРОТОКОЛА ОБ «ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК ТОВАРОВ ИЗ СОЮЗА ССР В КИТАЙСКУЮ НАРОДНУЮ РЕСПУБЛИКУ И ИЗ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ В СОЮЗ ССР» Фань Цзинчжао .....	165
<b>СЕКЦИЯ №11.</b> <b>МАРКЕТИНГ .....</b>	169
СЕКМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. ОРЛА И ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ СОСТОЯНИЮ Никишина Е.С., Косинов В.В. ....	169
СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ В БИЗНЕСЕ Савина А.Б., Пономарёва Е.А. ....	173
ВИРУСНЫЙ МАРКЕТИНГ Пономарева Е. А., Суворова А.А. ....	176
<b>СЕКЦИЯ №12.</b> <b>PR И РЕКЛАМА .....</b>	178
ИМИДЖЕВАЯ И ТОВАРНАЯ РЕКЛАМА: ПРИМЕРЫ, ОТЛИЧИЯ Пономарева Е.А., Цыбулина И.Г. ....	178
<b>СЕКЦИЯ №13.</b> <b>ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ .....</b>	181
РАСЧЕТ ПЛАНОВОЙ ВЫРУЧКИ И МАРЖИНАЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БЮДЖЕТА ПРОДАЖ В МЕДИАОРГАНИЗАЦИИ Бескоровайная С.А. ....	181
<b>СЕКЦИЯ №14.</b> <b>ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ.....</b>	189
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ Фатеева С. В. Мелешко Е.Н., Минко Ю.Г. ....	189
<b>СЕКЦИЯ №15.</b> <b>ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ .....</b>	192
ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ Евсеева О.В. ....	193

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ Евсеева О.В. ....	195
<b>СЕКЦИЯ №16.</b> <b>СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	198
<b>СЕКЦИЯ №17.</b> <b>ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ</b> .....	198
<b>СЕКЦИЯ №18.</b> <b>ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА</b> .....	198
АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ Поздеева С.Н. ....	198
<b>СЕКЦИЯ №19.</b> <b>УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА</b> .....	201
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЮ ТРУДА СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ Биганова Г.Г. ....	201
ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА КАЧЕСТВО И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ Карпова В.А. ....	203
<b>СЕКЦИЯ №20.</b> <b>ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА</b> .....	206
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ Огонькова М.Е., Бувальцева В.И. ....	206
О НЕКОТОРЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ КОНТРОЛЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ Пышкина Н.Л., Якушев М.Ф. ....	212
<b>СЕКЦИЯ №21.</b> <b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ</b> .....	220
ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДЕТСКОГО ТУРИЗМА В КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ Берхамова Ж.Б., Хуранов А.Б. ....	220
ПРОБЛЕМЫ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Вартанова М.Л. ....	223
РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ Дёкина П.С., Воронина Н.В. ....	227
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА Жемухов А.Х. ....	232
СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА) Лопатников В.С., Феофилова Т.Ю. ....	236

ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ТРУДА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ) Полякова О.И., Чемоданова Л.Н. ....	238
КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ Светличный Д.Н. ....	241
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО ТУРИЗМА В КАБАРДИНО-БАЛКАРИИ Хуранов А.Б., Хачемизов Р.А. ....	245
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ КЛАСТЕРНОЙ СИСТЕМЫ Шхагапсоев А.Э. ....	247
<b>СЕКЦИЯ №22.</b> <b>ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ</b> .....	250
ОСОБЕННОСТИ ЗАНЯТОСТИ РАБОТНИКОВ В ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ Мусаев Б.А. ....	250
<b>СЕКЦИЯ №23.</b> <b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ</b> .....	253
<b>СЕКЦИЯ №24.</b> <b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ</b> .....	253
<b>ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2017 ГОД</b> .....	254

## **СЕКЦИЯ №1.**

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)**

#### **РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА В ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ**

**Барковская О.Р., Корзоватых Ж.М.**

Государственный университет управления, г. Москвы

**Аннотация:** В статье анализируется понятие управленческого учета, опираясь на мнения авторитетных ученых, рассматривается применение управленческого учета в информационно среде предприятия.

**Ключевые слова:** информационная среда, стратегический управленческий учет, стратегические цели.

В настоящее время управленческий учет можно считать видом деятельности в рамках одного предприятия, который обеспечивает его руководящий аппарат полезной информацией, необходимой для осуществления планирования, управления и контроля над ведением бизнес-операций. В данный процесс включены такие аспекты, как обнаружение, измерение, сбор, а также подготовка, анализ, интерпретация, передача и прием данных, требующихся топ-менеджменту компании для исполнения его функций и задач. Поэтому значение управленческого учета трудно переоценить.

Управленческий учет - это в одно и то же время система и область исследований. Данный вид учета является одним из основополагающих аспектов всей системы управления организацией. Бухгалтерский управленческий учет представляет собой связующий элемент между управлением и учетным процессом.

К сожалению, в настоящий момент некоторые компании все еще недооценивают роль управленческого учета в успешном ведении бизнеса и продвижении на рынке, поэтому само это понятие используется не так часто. Некоторые элементы управленческого учета входят в систему учета бухгалтерского (например, учет затрат на производство и калькуляция себестоимости товаров); также они включаются в оперативный учет и экономический анализ (в частности, в процесс анализа себестоимости продукции, оценки выполнения плана, обоснования выносимых решений и т.п.).

Без него невозможно успешно контролировать и координировать производственные процессы, а также планировать дальнейшую работу предприятия.

Поскольку речь идет о роли управленческого учета в информационной среде, необходимо дать определение понятию «информационная среда». Информационная среда представляет собой совокупность наиболее оптимальных благоприятных организационно-правовых, технических и технологических условий реализации конкретных (ситуационных) информационных потребностей субъектов информационной сферы. Касательно управленческого учета в информационной сфере организации необходимо отметить, что его постановка является внутренним делом самой организации. В отличие от финансового учета, ведение управленческого учета не является обязательным для организации. Система управленческого учета служит лишь интересам эффективного управления. Поэтому решение о целесообразности ее ведения руководитель организации принимает исходя из того, как он оценивает затраты и выгоды от ее функционирования. Цель управленческого учета — обеспечение информацией, необходимой для принятия управленческих решений[1].

В литературе заметно, насколько различно понимание роли управленческого учета в информационной среде.

Одни ученые рассматривают роль управленческого учета как основу для принятия решений и для осуществления деятельности организации. Так, как отмечает в своей статье профессор Булыгина Р. П., «и вчера, и сегодня, и завтра основанием для принятия обоснованных управленческих решений являлись знания и информация. Отсутствие у заинтересованных пользователей достоверной информации было одной из причин громких корпоративных скандалов и экономических кризисов»[2]. К. Друри описывает управленческий учет как сбор информации, необходимой для осуществления деятельности управленческого характера, среди которых: планирование, контроль и регулирование деятельности предприятия[3]. В Оксфордском экономическом словаре управленческий учёт определяется как часть бухгалтерского учёта, функцией которого является предоставление информации, полезной для руководства организации, для управления активами и обязательствами[4].

Другая группа ученых считает, что управленческий учет – заранее определенные процессы управления в деятельности организации. Ковалев В. В. и Соколов Я. В. в своей работе описывают мнение Национальной ассоциации бухгалтеров США, где считают, что управленческий учет есть «процесс идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интеграции и передачи финансовой информации, используемой управленческим персоналом для планирования, оценки и контроля над производственной деятельностью и эффективностью использования ресурсов»[5]. Хорнгрен Ч. Т. и Фостер Дж. пишут «управленческий учет – это идентификация, измерение, сбор, систематизация, анализ, разложение, интерпретация и передача информации, необходимой для управления какими-либо объектами»[6].

Российские ученые, исследующие вопросы учета и анализа хозяйственной деятельности предприятий также, дают свое определение системе управленческого учета, которое в некоторой мере пересекается с мнением зарубежных ученых. В своем учебном пособии по бухгалтерскому учету профессор Кондраков Н. П. пишет «управленческий учет – это установленная организацией система сбора, регистрации, обобщения и представления информации о хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений для осуществления учета, планирования, контроля и управления этой деятельностью».[7] По мнению Николаевой С. А., «управленческий учет представляет собой систему учета, планирования, контроля, анализа доходов, расходов и результатов хозяйственной деятельности в необходимых аналитических разрезах, оперативного принятия различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности предприятия в краткосрочной и долгосрочной перспективе»[8].

Проведя анализ выше указанных определений, которые были даны отечественными и зарубежными учеными, считаем наиболее близкой мнение Кондракова Н.П. Возьмем его мнение за основу, и опираясь на мнение О.В. Зюзина[9], дадим следующее определение управленческого учета.

Управленческий учет – это установленная руководством организации экономическая система, которая включает в себя такие элементы как учет, анализ, контроль, планирование, регулирование и прогнозирование расходов и доходов предприятия, оценку результатов производственно-хозяйственной деятельности в разрезе, необходимом для управления объектами внутри организации и принятия на этой основе своевременных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов ее деятельности.

Эксперты полагают, что в настоящее время управленческий учет выступает в роли своеобразного информационного фундамента процессов управления работой предприятия, решения стратегически важных задач и тактикой поведения на рынке. При этом основным назначением этого вида учета следует считать предоставление для принятия как прогнозных, так и оперативных управленческих решений. Управленческий учет предоставляет широкие возможности для обобщения, обработки и анализа сведений, поступающих из основных структурных элементов системы управления предприятия. В их число входят:

- общее управление,
- финансовое управление,
- администрирование,
- производство,
- маркетинг,
- управление кадрами,
- информационные технологии.

Таким образом, система управленческого учета является неотъемлемой составляющей управления современным предприятием, в первую очередь, стратегического. Это объясняется тем, что все решения, которые принимаются в организации на основе данных, полученных из системы управленческого учета, влекут за собой длительные последствия, поскольку так или иначе направлены на достижение бизнес-целей компании.

Правильно организованная система управленческого учета, предоставляющая менеджерам оперативную информацию в удобном для понимания и анализа виде, становится одним из стратегических ресурсов предприятия, давая ему следующие преимущества:

- управление издержками (так как управление затратами является одной из главных целей коммерческой организации);
- снижение расходов и повышение их прозрачности, повышающее конкурентоспособность компании на рынке;
- внедрение современных технологий и инструментов (данные, полученные путем использования системы управленческого учета, являются внутренним продуктом, сформированный в соответствии со спецификой бизнес-деятельности компании);
- формирование информации для осуществления основных функций управления (управленческий учет позволяет представлять данные в форме, наиболее удобной для решения управленческих задач, в частности, формирования внутренних отчетных документов и их анализа; стратегического планирования; управления финансовыми средствами; корпоративного инвестирования; управления издержками; бюджетирования).

Говоря о значении управленческого учета для современной организации, можно констатировать, что любое предприятие, являясь экономической системой, напрямую зависит от используемой ею системы управленческого учета и анализа, дающей ей все необходимые сведения для решения стратегических и ежедневных задач и определения бизнес-целей. Специфика же формирования учетных данных определяется внутренней средой той или иной организации, поэтому всегда остается сугубо индивидуальной для каждой компании.

- <sup>2</sup> Булыгина Р. П. Бухгалтерско-аналитическое обеспечение системы управления в современных условиях // Информационно-аналитическое обеспечение управления: история и современность: матер. науч.-практ. конф. Ч. П.-М.: Фин. академ при Правительстве Р Ф : Тольятти: ПВГУС, 2009
- <sup>3</sup> Друри К. Управленческий и производственный учет : учебник / пер. с англ. М: ЮНИТИ–ДАНА, 2003. 560 с
- <sup>4</sup> Блек Дж. Экономика: Толковый словарь. Англо-русский / под ред. Дж. Блек. М.: ИНФРА-М: Весь мир, 2000. 840 с
- <sup>5</sup> Ковалёв В. В., Соколов Я.В. Основы управленческого учёта : учеб. пособие. СПб.: ЛИСТ, 1991. 396 с
- <sup>6</sup> Хонгрэн Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект : пер. англ. / под ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1995. С. 8
- <sup>7</sup> Кондраков Н. П. Бухгалтерский учёт : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА–М, 2010. 653 с.
- <sup>8</sup> Николаева С.А. Управленческий учёт проблемы адаптации к российской теории и практике // Бухгалтерский учет. 1996. С. 16–21
- <sup>9</sup> Зюзин О.В. Управленческий учёт и его роль в процессе управления на малом и среднем предприятии // Вестник транспорта Поволжья № 6 (30) 2011 г., с.86

### Список литературы

1. Блек Дж. Экономика: Толковый словарь. Англо-русский / под ред. Дж. Блек. М.: ИНФРА-М: Весь мир, 2000. 840 с
2. Булыгина Р. П. Бухгалтерско-аналитическое обеспечение системы управления в современных условиях // Информационно-аналитическое обеспечение управления: история и современность: матер. науч.-практ. конф. Ч. П.-М.: Фин. академ при Правительстве Р Ф : Тольятти: ПВГУС, 2009
3. Друри К. Управленческий и производственный учет : учебник / пер. с англ. М: ЮНИТИ–ДАНА, 2003. 560 с
4. Зюзин О.В. Управленческий учёт и его роль в процессе управления на малом и среднем предприятии // Вестник транспорта Поволжья № 6 (30) 2011 г., с.86
5. Ковалёв В. В., Соколов Я.В. Основы управленческого учёта : учеб. пособие. СПб.: ЛИСТ, 1991. 396 с
6. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учёт : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА–М, 2010. 653 с.
7. Корзоватых Ж.М., Гаврилова А.И. Управленческий учет на предприятиях общественного питания // В сборнике: Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2016. С. 143-149.
8. Николаева С.А. Управленческий учёт проблемы адаптации к российской теории и практике // Бухгалтерский учет. 1996. С. 16–21
9. Павлова И.А., Корзоватых Ж.М. Организация управленческого учета по системе «Директ-Костинг» // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 11. С. 43-47.
10. Хонгрэн Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект : пер. англ. / под ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1995. С. 8

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РСО-АЛАНИЯ

Джагаева М.С. Дзукаева Л.В.

(Джагаева М.С. - Доцент кафедры "Организации производства и экономики промышленности";

Дзукаева Л.В.- Магистрант кафедры: «Организации производства и экономики промышленности»)

ФГБОУ ВПО «Северо-Кавказский горно-металлургический институт»

Развитие системы здравоохранения является одним из основных показателей социально-экономического состояния территорий. Основным приоритетом в сфере здравоохранения является преодоление неблагоприятной демографической ситуации и укрепление здоровья населения.

Рассмотрим некоторые показатели, характеризующие состояние рассматриваемой сферы в РСО-Алания.

На рис. 1 представлена динамика численности населения РСО-Алания за период 2013-2016 гг.

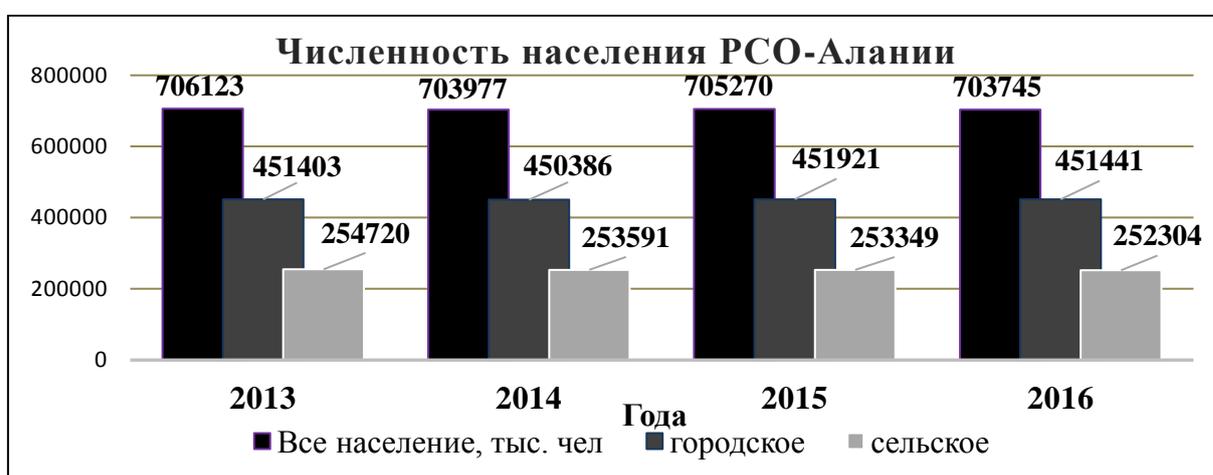
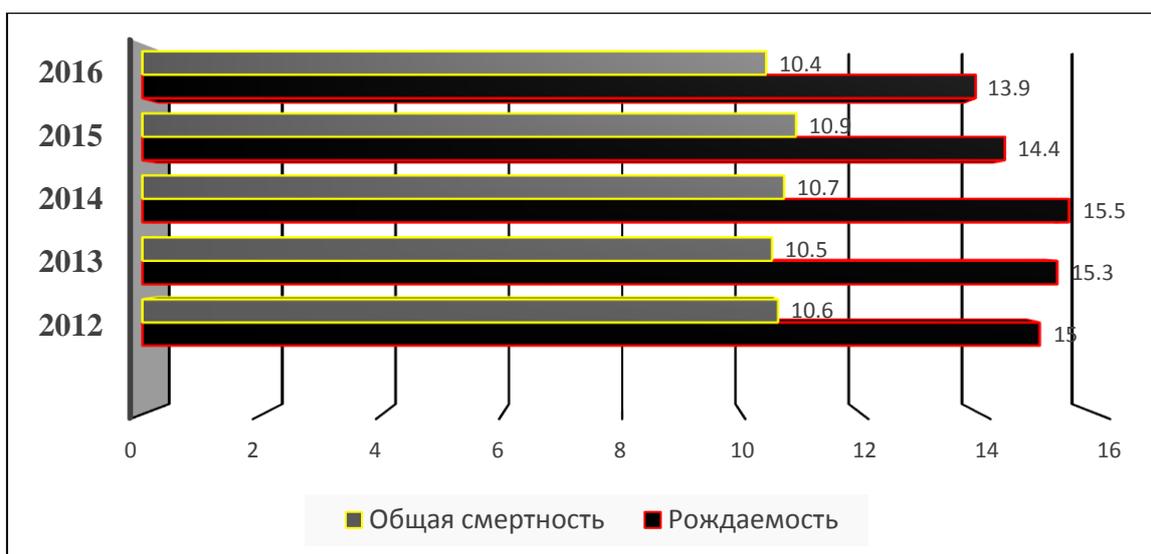


Рис.1. Численность населения в РСО-Алания

Как следует из рис. 1 численность постоянно проживающего населения РСО-Алания за исследуемый период имела разнонаправленную динамику. В целом снижение численности населения в 2016 г. по отношению к 2013 г. составила 0,33% или 2378 человек. При этом снижение, в основном, произошло за счет сельского населения.

Еще одним показателем уровня развития системы здравоохранения является естественное движение населения, динамика которого представлена на рис. 2.

Как видно из рис. 2, демографическая ситуация в РСО-Алания остается напряженной, так как, несмотря на повышение уровня рождаемости, численность населения уменьшается, а смертность продолжает расти.



\*данные за 2016 г. с января по август

Рис. 2. Естественное движение населения (на 1000 чел. населения)

Так, за последние годы в РСО-Алания отмечается положительная динамика показателя рождаемости, который увеличился с 15,3 на 1000 населения в 2013 г. до 15,5 в 2014 г. (в СКФО - 16,6 на 1000 населения, РФ - 12,9 на 1000 населения). Кроме этого в 2014 г. было зарегистрировано 3 случая материнской смертности (2013 г. – 1 случай), показатель составил 27,8 на 100 тыс. родившихся живыми. Показатель младенческой смертности увеличился с 10,1 в 2013 г. до 10,7 на 1000 родившихся - в 2014 г. Аналогичная тенденция сохранилась в 2015-2016 гг. [2].

В структуре причин младенческой смертности на первом месте - отдельные состояния, возникающие в перинатальном периоде (71,2 на 10 тыс. родившихся), на втором месте - врожденные anomalies (22,5), на третьем месте - болезни органов дыхания и пищеварения.

В целях сохранения уровня рождаемости и снижения смертности населения в республике активизирована работа по профилактике абортов (в 2014 г. показатель числа абортов на 1000 женщин фертильного возраста уменьшился с 21,5 до 19,0 (в РФ - 25,6), показатель числа абортов на 100 родившихся живыми и мертвыми также уменьшился с 43,5 до 36,5 (в РФ - 49,7) [1].

Важным мероприятием, направленным на профилактику и снижение абортов в республике, является создание центров медико-социальной поддержки беременных, оказавшихся в трудной жизненной ситуации. Кроме того, приняты законодательные меры, к которым, в частности, относятся установление срока, отведенного женщине после обращения в медицинскую организацию по поводу искусственного прерывания беременности.

Немаловажным при оценке развития системы здравоохранения является показатель ожидаемой продолжительности жизни.

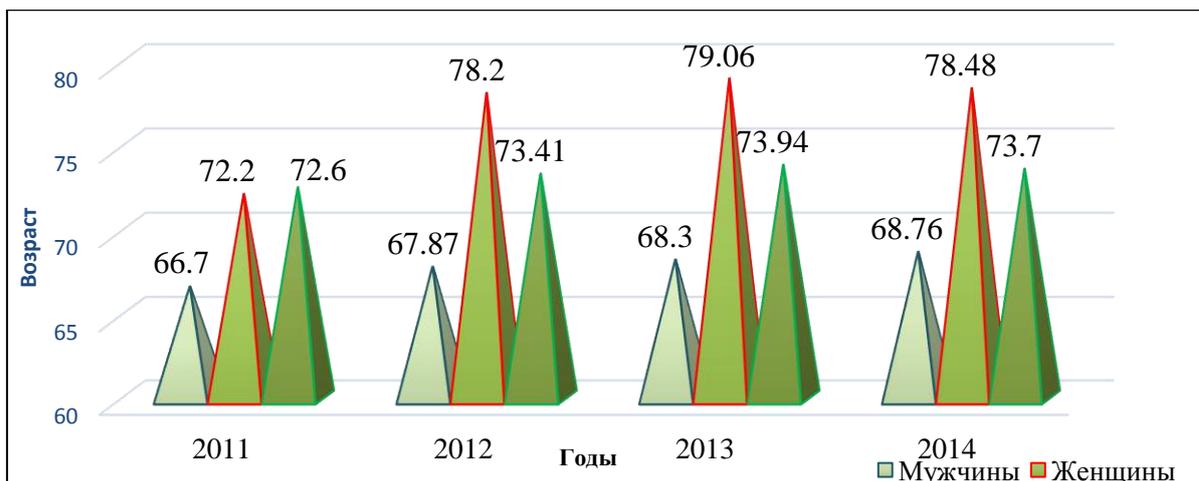


Рис. 3. Ожидаемая продолжительность жизни в РСО-Алания

Как следует из рис. 3 продолжительность жизни в республике за исследуемый период росла при небольшом снижении в 2014 г. по сравнению с 2013 г. [3].

На рис. 4 представлена продолжительность жизни в разных субъектах СКФО в сравнении с РСО-Алания на 2014год. Как видно из рис. 4 число лидеров по ожидаемой продолжительности жизни попали Республика Дагестан (75,6 года), Республика Северная Осетия и Карачаево-Черкесская Республика (по 73,9 года), Кабардино-Балкарская Республика (73,7года), Чеченская Республика (73,2 года).

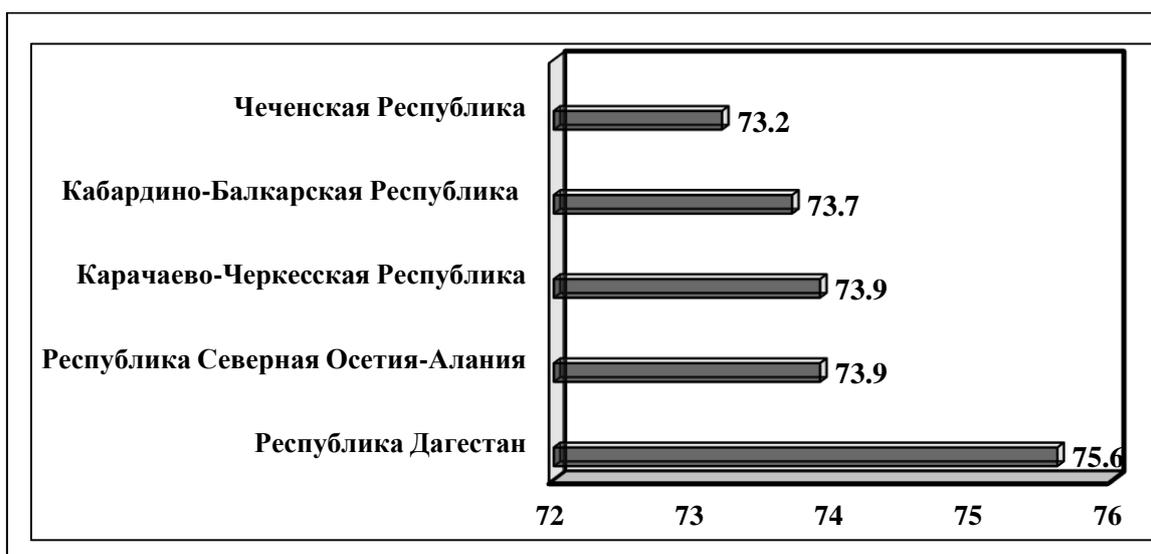


Рис. 4. Продолжительность жизни в разных субъектах СКФО (2014г.)

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- 1) Демографическая ситуация в РСО-Алания остается напряженной, так как численность населения снижается, а смертность растет.
- 2) В исследуемый период произошел рост младенческой смертности.
- 3) Растет продолжительность жизни населения.

Таким образом, деятельность системы здравоохранения в РСО-Алания должна быть направлена, прежде всего, на снижение смертности в целом и в первую очередь, младенческой смертности.

## Список литературы

- 1) Государственная программа Республики Северная Осетия-Алания "Развитие здравоохранения Республики Северная Осетия-Алания" на 2014 - 2020 годы URL: <http://docs.cntd.ru/document/460218613?block=2> (дата обращения 29.10.2016).
- 2) Информационно-медицинский портал РСО-Алания [электронный ресурс] URL: <http://15med.ru/content/view/1626> (дата обращения 05.09.2016).
- 3) Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Республике Северная Осетия-Алания (Северная Осетиястат) РСО - Алания в цифрах. Краткий статистический сборник URL: <http://osetstat.gks.ru/>.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

**Цхададзе Н.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Экономическая безопасность рассматривается нами как важнейшая качественная характеристика экономической системы, определяющая ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения и устойчивое обеспечение ресурсами народного хозяйства, поддержание социальной сферы, экологии и обороноспособности страны.

В концептуальном обосновании экономической безопасности важная роль принадлежит теории институционализма, согласно которой на эффективность хозяйственных процессов оказывают воздействие не только собственно экономические, но и институциональные факторы. Поэтому целью данного исследования является попытка, раскрыв институциональные основы обеспечения экономической безопасности, определить ее основные показатели.

В качестве объекта исследования экономической безопасности на макроуровне выступает экономика страны в целом, способная обеспечить достойный уровень и качество жизни своим гражданам. Содержание объекта экономической безопасности России – экономика развитой страны – это рыночная экономика, способная за счет своей мобильности и соответствующего уровня отвечать на различные «вызовы» мирового развития.

Основу методологического подхода к сущности экономической безопасности составляет гибкий механизм согласования различных интересов субъектов экономики, позволяющий снимать назревающие конфликты или выходить из них наименее разрушительным для экономики способом. Характеристика экономической безопасности как специфической общественной формы, в которой выступают интересы, придает этой категории качественную определенность, специфическую содержательность и целенаправленность.

«Безопасность в широком смысле слова – это система условий и факторов, в которой страна и общество органично функционируют и развиваются по своим внутренним законам, делегируя управлению право стимулировать положительные сдвиги и тенденции, а также корректировать негативные отклонения, ограждая при этом страну от угроз внешней среды»[1].

В данной характеристике, заключены: во-первых, комплекс стабильных и переменных причин (условий и факторов), которые обуславливают состояние объекта (социальной среды - общества); во-вторых, содержание цели - обеспечение нормального состояния развития общества; в-третьих, критерий состояния безопасности для страны - функционирование общества по своим внутренним законам; в-четвертых, задачи управления в области внутренней и внешней политики по обеспечению национальной безопасности. Таким образом, это определение безопасности непротиворечиво по содержанию, т.е. отвечает критериям научности.

Важнейшая методологическая проблема исследования экономической безопасности - это правильное соотнесение теоретического и эмпирического уровней анализа, а также их интеграция с целью получения нового обобщенного знания о предмете.

Методологический подход к экономической безопасности позволяет определить сущность ее как экономической категории, ее место в системе экономических наук и ее практическое назначение. Место это, одно из важнейших, поскольку безопасность связана с защищенностью людей, т.е. с первой производительной силой любого конкретно-исторического общества. Она, прежде всего, способствует защите и развитию этой силы, а такое развитие не может происходить без снятия противоречий, возникающих в рамках и за рамками «первой производительной силы общества». Поэтому экономическая безопасность есть определяющий способ снятия противоречий производственных отношений, возникающих в рамках и за рамками конкретно-исторической организации труда. Иначе говоря, экономическая безопасность объективно призвана защищать и укреплять кооперацию труда (как свою опору) и укреплять другие формы взаимодействия людей, вытекающие из конкретно-исторической формы организации социума. В настоящее время безопасность не может не включать в себя фактор усиления кооперативных связей, информационной обеспеченности общества, научно-технического прогресса, культурной революции и т.д. Главное – экономическая безопасность призвана расширять его созидательные возможности и тем самым развивать кооперацию труда и другие (материально-вещественные, экономические, институциональные) формы его существования и развития.

Среди основных методологических принципов, совокупность которых образует систему концептуального подхода к политико-экономическому исследованию экономической безопасности, ее анализу и оценке, известным ученым в данной области Т.Д. Ромашенко[2] определены следующие.

1. Принцип антропоцентризма, в соответствии с которым именно человек, его цели, потребности и установки являются эпицентром развития. Социально-экономическая безопасность человека, его защищенность от внешних и внутренних угроз образуют основу экономической безопасности государства. Экономика, ее функционирование и развитие неразрывно связаны с судьбами людей и целями их хозяйственной деятельности. Данное положение детерминировано тем, что, во-первых, именно человек является непосредственным участником процесса производства; во – вторых, индивид – не только главный производитель, но и потребитель благ и услуг; в – третьих, члены общества в то же время являются собственниками и факторов, и результатов деятельности, что предопределяет их специфические экономические интересы; в – четвертых, результаты экономической деятельности люди ощущают и за пределами экономики – в социальной, культурной, экологической сферах.

2. Принцип протяженности во времени. Как ни определять экономическую безопасность как явление, бесспорно, что какие – то аспекты ее сопровождают человека на протяжении всей истории. Учитывая столь уникальную продолжительность во времени, можно признать ее единым и целостным явлением лишь в том случае, если в экономической безопасности всех времен и стран присутствуют общие,

инвариантные признаки, принципиально важные для определения природы и сущности экономической безопасности как категории.

3. Принцип преемственности развития. В ходе исторического развития непрерывно развивались компоненты, факторы экономической безопасности как количественно, так и качественно. Во все времена и на всех качественно разных фазах и уровнях развития экономическая безопасность проявляла себя в трех временных плоскостях: как нечто историческое, надвременное; как один из важнейших отличительных признаков эпохи; как весьма конкретный, уникальный комплекс текущих, современных проблем экономического развития. Таким образом, история, эпоха и сиюминутное переплетаются в экономической безопасности нерасторжимо.

4. Принцип пространственной структуры. Всякое явление непременно существует не только во времени, но и в пространстве. Следовательно, экономическую безопасность необходимо рассматривать на различных уровнях: общемировом, национальном, региональном и т.п., определяя тем самым пространственные координаты данного феномена.

Методика оценки экономической безопасности предполагает решение следующих вопросов: выбор показателей, которые своими характеристиками соответствуют критериям (индикаторам) экономической безопасности; группировка критериев экономической безопасности; определение пороговых значений показателей; определение угроз безопасности, ущербов безопасности; формирование стратегии обеспечения экономической безопасности.

Для измерения экономической безопасности государства в настоящее время пока почти нет общепризнанных и нашедших практическое применение методов её оценки[3], но можно рассмотреть возможность более широкого применения следующих методов:

- наблюдение основных макроэкономических показателей и сравнение их с пороговыми значениями, в качестве которых принимаются значения не ниже среднемировых;
- оценка темпов экономического роста страны по основным макроэкономическим показателям и динамики их изменения;
- методы экспертной оценки, которые служат для описания количественных и качественных характеристик исследуемых процессов. Они используют логические правила выбора решений, которые формируют эксперты на основе собственных представлений и знаний о какой-либо области. К ним, в частности, относится балльная оценка уровня кризиса и ранжирования территорий по степени угроз экономической безопасности на основе анализа результатов распознавания фактических индикаторов экономической безопасности;
- метод анализа и обработки сценариев;
- методы оптимизации;
- теоретико-игровые методы;
- методы распознавания образов;
- методы теории нечетких систем;
- методы многомерного статистического анализа.

Вместе с тем необходимо осознавать, что сколь бы полезным ни был многомерный подход, он тоже не универсален. Необходимость применения строгого математического аппарата заметно ограничивает число показателей, которые могут быть использованы. Далеко не все показатели экономической безопасности могут быть выражены в количественной форме, хотя их следовало бы принять во внимание. Но применение многомерного подхода позволяет увидеть те стороны явления, которые трудно вскрыть,

опираясь на один - два самых важных показателя, в тоже время он является дополнением и продолжением иных приемов научного анализа.

На основе мониторинга и прогнозирования разрабатывается и применяется механизм воздействия на факторы с целью укрепления экономической безопасности и прогнозирования развития важнейших процессов в сфере ее обеспечения. Решающее значение имеет предупреждение еще только зарождающихся опасностей, а не пассивное следование за событиями. Для этого необходимо четко определить систему индикаторов, или показателей экономической безопасности.

Для оценки (измерения) экономической безопасности государства, кроме перечисленных, можно использовать также следующие **методы** (к сожалению, общепризнанных и нашедших практическое применение методов её оценки пока неизвестно):

- наблюдение основных макроэкономических показателей и сравнение их с пороговыми значениями, в качестве которых принимаются значения не ниже среднемировых;
- оценка темпов экономического роста страны по основным макроэкономическим показателям и динамики их изменения;
- экспертиза количественных и качественных характеристик исследуемых процессов. При этом используются логические правила выбора решений, которые формируют эксперты на основе собственных представлений и знаний о какой - либо области. К ним, в частности, относится балльная оценка уровня кризиса или ранжирования территорий по степени угроз экономической безопасности на основе анализа результатов фактических индикаторов экономической безопасности.

Еще можно использовать ряд методов исследования состояния экономической безопасности:

- метод анализа и обработки сценариев;
- методы оптимизации;
- теоретико-игровые методы;
- методы распознавания образов;
- методы многомерного статистического анализа.

Необходимость применения строгого математического аппарата заметно ограничивает число показателей, которые могут быть использованы для исследования экономической безопасности. Далеко не все показатели экономической безопасности могут быть выражены в количественной форме, хотя их следовало бы принять во внимание.

Таким образом, научное исследование экономической безопасности должно строиться на вполне определенных методологических принципах, и разнообразных количественных и качественных методах исследования.

Сложнейшей теоретической и практической задачей является измерение уровня экономической безопасности, что необходимо для прогнозирования, заблаговременного обнаружения и раннего предупреждения угроз безопасности, и достоверно оценить уровень текущего состояния экономической безопасности.

Поскольку сейчас борьба за экономическую безопасность современной России становится чрезвычайно важной, то и система показателей экономической безопасности нуждается в кардинальном пересмотре. В настоящее время набор этих показателей является, по меньшей мере, недостаточным, создающим искаженную систему приоритетов. Например, из утвержденного Советом Безопасности списка официальных показателей нет ни одного, который бы характеризовал защищенность экономики России от криминализации. В результате, хотя согласно официальным

показателям «жить стало лучше», на самом деле экономическая безопасность России скорее ухудшается. Поэтому нужно использовать те, которые уже сейчас активно применяются в сравнительных исследованиях, например:

- доля неформальной занятости среди экономически активного населения;
- доля теневых доходов в национальном доходе;
- доля нелегальных мигрантов среди мигрантов в целом;
- доля контрафактной продукции на рынках потребительских товаров;
- частота коррупции и иные рейтинги коррупции и др.

К компонентам собственно экономических угроз относятся:

нерациональность организационно-производственной структуры народного хозяйства страны, отсутствие динамики в развитии малого и среднего бизнеса;

высокий уровень монополизации производства и рынка;

низкий уровень инвестиционной активности;

высокий уровень инфляции;

недоступность многих секторов мирового рынка для отечественной продукции.

Поскольку все эти угрозы являются уже действующими, то избавиться от их негативного воздействия, т.е. обеспечить экономическую безопасность России, теоретически возможно лишь несколькими путями:

посредством ликвидации самих угроз (прежде всего главной среди них – недопустимо низкого уровня защиты прав собственности);

с помощью компенсации вызываемых ими восполняемых ущербов;

проведением эффективной финансовой политики в условиях современного кризиса;

созданием жизнеспособного хозяйственного механизма, способного участвовать в глобальной конкуренции.

В настоящее время России предстоит выработать свои методы формирования государственной политики на основе зарубежного опыта и на базе конкретных количественных значений жизненно важных интересов личности, общества, государства.

---

Садовничий В.А. Национальная безопасность России: социальные и духовно-нравственные аспекты / Материалы Всероссийской научно-практической конференции. МГУ им. М.В. Ломоносова. М.: МГУ., 1995.

<sup>2</sup> Ромащенко Т.Д. Экономическая безопасность национальной экономики: механизм и система обеспечения в России / Т.Д. Ромащенко. Воронеж: ВГУ., 2003. С. 50-59.

<sup>3</sup> Определенные предложения в этом направлении изложены в работах: Татаркин А. И., Романова О. А., Куклин А.А., Чуканов В.Н., Яковлев В.И., Козицын А.А. Экономическая безопасность региона: единство теории, методологии исследования и практики / Екатеринбург: изд-во Урал. ун-та, 1997; Экономическая безопасность хозяйственных систем / под ред. А.В. Колосова. М.: РАГС. 2002; Основы экономической безопасности / под ред. Е. А. Олейника. М.: ЗАО “Бизнес-школа “Интел-Синтез”. 1997; Ромащенко Т.Д. Экономическая безопасность национальной экономики: механизм и система обеспечения в России / Воронеж: ВГУ., 2001.

### Список литературы

1. О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 [Электронный ресурс]. - Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
2. О концепции национальной безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 10 января 2000 г. № 24 [Электронный ресурс].- Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

3. Агадуллин Н.Ф. Национальная экономическая безопасность как категория экономической теории / Агадуллин Н.Ф. - Уфа, 2013.
4. Алексеев А.А. Макроэкономические аспекты обеспечения экономической безопасности в России / Алексеев А.А.- М., 2014.
5. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества/ Гэлбрейт Дж.К. М. : Прогресс, 1976.
6. Клейнер Г.Б. Национальная безопасность России (экон. и управлен. аспекты) / Г.Б. Клейнер, А.Г. Беченов, Д.С. Львова. М.: изд-во Прима-Пресс-М., 2012.
7. Латов Ю.В. Варианты осмысления доктрины экономической безопасности России / Латов Ю.В - Томск, 2013.
8. Цхададзе Н.В. Обеспечение налоговой безопасности в глобальном мире//«Экономика. Налоги. Право», № 3, 2016 г. – С.64-69.
9. Цхададзе Н.В. Национальная и международная налоговая безопасность в эпоху глобализации / Приоритеты и механизмы обеспечения экономического роста, финансовой стабильности и социальной сбалансированности в России/ Сб.статей межд.научно-практической конференции/Под общей ред. . Г.Б. Клейнера, Э.В. Соболева,Х.А.Константиниди. - Краснодар, 2016.- С.127-132.
10. Цхададзе Н.В. Мировые тенденции налоговой безопасности /«Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента» Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции.- Самара, 2016 .- С.9-13.

## **СЕКЦИЯ №2.**

### **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)**

#### **АГРОПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ**

**Белонос Д.С.**

**НИИ сельского хозяйства и экологии Арктики ФКНЦ СО РАН, г. Норильск**

Особенностью современного периода развития всех отраслей и сфер агропромышленного производства является необходимость ускорения научно-технического прогресса на основе инновационных процессов, позволяющих вести непрерывное обновление производства на базе освоения достижений науки, техники и передового опыта. Мировой опыт показывает, что инновационные процессы, как правило, не только поощряются, но и регулируются государством путем формирования соответствующей политики и планомерной организации инновационной деятельности.

В России все больше уделяется внимания аграрному сектору на всех уровнях власти, так на заседании правительства Красноярского края 3 октября 2016 г. утвердили 8 отраслевых программ на 2017-2019 годы, в которых сосредоточены основные показатели работы отраслей и крупнейших налогоплательщиков, формирующих основную часть доходов бюджета, одна из таких программ «Развитие производства и переработки сельскохозяйственной продукции в Красноярском крае на 2017-2019 годы».

Согласно документу, темп роста производства продукции сельского хозяйства в 2019 году по отношению к 2015 составит 105%. Планируется, что производство зерна увеличится до 2 306,5 тысячи тонн

к 2019 году. Рост по отношению к 2015 году составит более 2 процентов. Это будет обеспечено за счет ввода новых посевных площадей и повышения урожайности. Объем производства картофеля по всем категориям хозяйств прогнозируется около 1,2 миллиона тонн (100,7% к 2015 году). Строительство теплиц закрытого грунта общей площадью 45 000 квадратных метров, а также мероприятия господдержки овощеводства позволят обеспечить прирост объемов выпуска овощей на 3,6%. Более ощутимых результатов планируется достичь в животноводстве. Производство скота и птицы на убой увеличится на 22%. Наибольшее влияние на это окажет реализация проектов в свиноводстве, в результате чего выпуск свинины к 2019 г. во всех категориях хозяйств прирастет на 31%. Рост производства мяса птицы к 2019 году составит 49,7%. Также должно подрасти производство яйца, муки и пищевых продуктов. А вот производство молочной продукции будет регулировать спрос населения. Вероятнее всего, объемы ее производства сохранятся на уровне 2015 года [1].

В связи с этим предварительно определена и государственная программа поддержки сельхозотрасли края. Объем финансирования госпрограммы на 2017 - 2019 годы за счет средств краевого бюджета составит 14,918 миллиарда рублей. На 2017 год предусмотрено 5,241 миллиарда рублей. Из них на прямую поддержку сельхозтоваропроизводителей края в 2017 году будет направлено 3,8 миллиарда, что на 10,4 процента превышает уровень 2016 года и на 22,5 больше, чем в 2015 году.

Программа, сохраняющая преемственность задач, целевых индикаторов и мероприятий федеральной Государственной программы, направлена на реализацию государственной политики в сфере агропромышленного комплекса Красноярского края и решение наиболее острых проблем развития отрасли. Она преследует две цели. Первая - повышение конкурентоспособности продукции сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности, производимой в крае, и обеспечение продовольственной безопасности региона. Вторая - развитие сельских территорий, рост занятости и уровня жизни сельского населения.

При выделении поддержки субъектам АПК упор традиционно будет сделан на развитие подотрасли животноводства (1 млрд. 130,9 млн. рублей), растениеводства (677,3 млн. рублей). А также на техническую и технологическую модернизацию (1 млрд. 235,8 млн. рублей), обеспечение жильем на селе специалистов АПК и социальной сферы (426,8 млн. рублей), помощь малым формам хозяйствования (191,8 млн. рублей), развитие мясного скотоводства (55,2 млн. рублей). Кроме того, в государственную программу включена новая подпрограмма «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения». На ее финансирование в 2017 направлено более 34 миллионов рублей.

В свою очередь Минфин предложил уменьшить в 2017 году бюджетные расходы на сельское хозяйство на 10 млрд. рублей. Проект Минфина был вынесен на публичное обсуждение 12 октября 2016 г. Предлагалось сократить государственное финансирование АПК до 204,5 млрд. рублей в 2017 году, до 197,9 млрд. рублей в 2018 году и до 194,1 млрд. рублей в 2019 году. Ранее премьер Дмитрий Медведев обещал потратить на сельское хозяйство в будущем году не меньше, чем в текущем – 214,8 млрд. рублей.

Эксперты отмечают, что уменьшение выделения средств для АПК приведет к остановке многих проектов, особенно долгосрочных, а также к росту долговой нагрузки на сельское хозяйство. В Госдуме обсудили предложение Минфина и решили отстаивать сохранение уровня финансирования аграрного сектора на уровне 2016 года.

В настоящее время на уровне края, в том числе в Таймырском Долгано-Ненецком муниципальном районе продолжают действие следующие программы и законы:

- Программа по «Развитию сельского хозяйства и регулированию рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Красноярского края на 2014–2020 гг.»;
- [Закон Красноярского края от 18.12.2008 №7-2660](#) «О социальной поддержке граждан, проживающих в Таймырском Долгано-Ненецком муниципальном районе Красноярского края» (в ред. от 07.07.2016 №10-4847);
- [Закон Красноярского края от 21.02.2006 №17-4487](#) «О государственной поддержке субъектов агропромышленного комплекса края» (в редакции от 07.07.2016 №10-4803);
- [Муниципальная программа](#) «Создание условий для сохранения традиционного образа жизни коренных малочисленных народов Таймырского Долгано-Ненецкого муниципального района и защиты их исконной среды обитания» (в ред. от 06.06.2016) [2].

К одному из самых важных мероприятий 2016 года следует отнести «Всероссийскую сельскохозяйственную перепись», где проводилось масштабное обследование аграрного сектора, призванного показать реальную ситуацию, сложившуюся в сельском хозяйстве страны, выявить его ресурсный потенциал, обозначить проблемы, которые предстоит решить в ближайшие годы.

В Красноярском крае участниками переписи стали 691 сельскохозяйственная организация, 1961 крестьянское (фермерское) хозяйство, 641 индивидуальный предприниматель, 279428 личных подсобных хозяйств в сельских поселениях и 47761 - в городских округах, 1908 садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан и 28817 участков в них [3]. Содержащиеся в переписных листах сведения об объектах переписи являются информацией ограниченного доступа, не подлежат разглашению (распространению) и используются в целях формирования соответствующих государственных информационных систем.

Первые предварительные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи подведены уже в октябре 2016 года. В отдаленных и труднодоступных территориях Таймырского Долгано-Ненецкого муниципального района перепись проходила с 15 сентября по 15 ноября 2016 года. Всего таймырскими переписчиками отработано порядка 64 объектов переписи, среди которых предприниматели, оленеводческие, сельскохозяйственные кооперативы (артели), общины, крестьянско-фермерские хозяйства. На содержании у них находится примерно 113 тысяч голов домашнего северного оленя.

Кроме того, на территории муниципального района развивается свиноводство. По состоянию на 01.01.2015 поголовье свиней составило 222 головы, что на 5,71% больше уровня прошлого года (210 голов).

По состоянию на 01.01.2015 на территории муниципального района осуществляют хозяйственную деятельность 260 сельскохозяйственных и промысловых организаций различных организационно-правовых форм и форм собственности, индивидуальных предпринимателей и хозяйств населения, что соответствует уровню прошлого года (260 единиц).

По состоянию на 01.01.2015, как и на аналогичную дату прошлого года, наибольшую долю в общем количестве сельскохозяйственных организаций занимали индивидуальные предприниматели – 40,4%, общины коренных малочисленных народов Севера – 19,6%. Данные показатели свидетельствуют о том, что развитие агропромышленного комплекса района во многом зависит от деятельности этих категорий [4]. Таймырская территория, подлежащая переписи, охватывала все сельское поселение Караул, городское поселение Хатанга и городское поселение Дудинка.

В данной статье было рассмотрено настоящее и планируемое агропромышленное производство Красноярского края. Анализ показал, что государство непосредственно принимает участие в данной деятельности, разрабатывая новые программы и реализуя различные законы.

Мировой опыт свидетельствует о разнообразных формах помощи государства в сельскохозяйственном производстве. Например, оптимальное распределение на территории страны ее научно-технического потенциала. В США, Японии и ряде других стран были разработаны общенациональные программы развития научнотехнической деятельности в регионах.

#### Список литературы

1. Программа «Развитие производства и переработки сельскохозяйственной продукции в Красноярском крае на 2017-2019 годы».
2. Интернет ресурс. Режим доступа:  
[http://www.taimyr24.ru/local\\_bodies/Administration/Struktur\\_Kontakts/UDKMNT/](http://www.taimyr24.ru/local_bodies/Administration/Struktur_Kontakts/UDKMNT/)
3. Данные «Всероссийской сельскохозяйственной переписи» за 2016 год.
4. Белоносов Д.С. Состояние Агропромышленного комплекса Таймырского Долгано-Ненецкого муниципального района// Перспективы развития экономики и менеджмента// II Международная научно-практическая конференция, г. Челябинск, 2015 г., - 60 с.

### РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

**Болгова Е.В.**

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

Регионализация в списке насущных задач развития высшего образования в России занимает приоритетное место. Актуальность проблемы обусловлена рядом причин, среди которых основной является недостаточная изученность этого процесса с позиций единого теоретико-методологического подхода. Результаты исследований, проводимых по заказу органов управления образованием в субъектах, систематически выявляют негативные факты из жизни конкретных вузов и конкретных регионов страны, являются основой для неудовлетворительных оценок состояния системы высшего образования в субъектах Российской Федерации, относимых к числу высокоразвитых, экономически успешных, обладающих высоким научно-инновационным потенциалом.

Исходным вопросом исследований является вклад системы высшего образования в социально-экономическое развитие субъекта, в обеспечение устойчивого, конкурентного роста, который и определяет сущность регионализации. Ответ на этот вопрос выглядит довольно неоднозначным, поскольку система высшего образования, функционирующая в экономике региона, – объект практически не изученный. Проблема усложняется фактом, на который указывают многие ученые, что «единой сложноорганизованной национальной системы высшего образования в России нет — есть замкнутые в себе региональные системы» [4]. Объектом же научных исследований, чаще всего, являются отдельные вузы, изучаемые вне связи с региональными рынками труда и особенностями развития региональных экономик.

В стратегических документах и в образовательной политике также практически не уделено внимания тому, каковы особенности функционирования системы высшего образования в регионе, какие тенденции в ней сформированы и в каком направлении они должны развиваться.

Статистический анализ проводится в рамках потенциала системы высшего образования с использованием стандартных показателей: число вузов, численность студентов и профессорско-преподавательского состава (ППС), структура вузовской сети по признаку принадлежности вузов к государственным или негосударственным организациям, студентов – к конкретному уровню высшего образования (программам бакалавриата, специалитета, магистратуры), а преподавателей – к определенной возрастной или квалификационной группе. Социологические опросы, широко распространенные в этих исследованиях, отражают уровень потребительских предпочтений студентов или удовлетворенность ППС своей научно-педагогической деятельностью, но не дают представления о региональной эффективности вузовской сети.

Названные недостатки носят системный характер и являются следствием различий в теоретико-методологических подходах к исследованию регионализации высшего образования. Следует отметить, что российская наука достигла здесь серьезных успехов, развитие которых определяется не столько углублением, сколько интеграцией этих подходов.

Пространственно-географический подход, разработанный в трудах А.П. Катровского и др. авторов, основывается на оптимизации территориальной структуры высшего образования и ответе на вопрос «...где эффективнее с точки зрения территориальной организации общества, интересов регионов и страны в целом создавать и развивать соответствующие высшие учебные заведения» [1, 2, 3].

Выделенные в рамках этого подхода условия и принципы территориальной организации высшего образования создают предпосылки развития этой системы в регионах в качестве опорного каркаса национального образовательного пространства.

Сохраняющаяся локализация вузов исключительно в столичных городах, территориальная асимметрия и селективный рост в развитии высшего образования негативно сказываются на социально-экономическом развитии российской провинции. Приводят к углублению территориального неравенства, уменьшению связанности, поляризации общества и эрозии образовательного пространства.

Преодоление исторически сложившегося централизма и столичности российского высшего образования приобретает важное значение в силу исключительных размеров страны, социальной, политической, экономической неоднородности территорий.

Соответствие интересам социально-экономического и культурного развития субъектов Российской Федерации, ориентация на многополярность и полицентризм, упорядоченность образовательного пространства, региональные инструменты и ответственность за развитие сферы высшего образования, эффективное взаимодействие центра и периферии, градообразующая роль вузов – принципы, которые определяют, по справедливому мнению представителей этого подхода, конкретные направления регионализации и политику в сфере высшего образования.

Институциональный подход к регионализации, разрабатываемый в исследованиях ученых НИУ ВШЭ, основан на роли государства в управлении системами высшего образования и зарубежном опыте. Предпосылкой такого подхода является вопрос «Кому нужны вузы (в регионах)?», ответ на который указывает на рынок технологий, рынок квалификаций, рынок социальных услуг и (условный) рынок родительских амбиций и амбиций управленческой элиты в регионах. Негативная оценка состояния системы

высшего образования в регионах сводится к аналогии с естественным природным объектом и сбалансированной рыночной системой, неэффективной с позиций общественных интересов, но нашедшей своего потребителя и удовлетворяющей его потребности в полной мере [5, 6].

Причиной тому, по мнению авторов, служат недостатки государственного управления, которое ориентирует развитие вузов на требования федерального законодательства, при том, что регионы не имеют своей стратегии регионализации высшего образования и механизмов ее достижения.

В рамках обозначенного подхода способ решения проблем регионализации видится в зарубежном опыте построения «правильного» государственного управления, в передовых практиках устройства федерально-региональных отношений в высшем образовании, создающих баланс федерализации и регионализации университетов. Децентрализованные модели управления высшим образованием в США, Канаде, Германии и смешанные - в Китае, Бразилии, Индии, Австралии, дают положительный пример централизованной системе управления в России, определяют перспективы и тренды ее развития, очерчивают недостатки и препятствия.

Различия в приведенных подходах очевидны и базируются на исходных постулатах, поскольку вопросы, где создавать вузы, и кому они нужны в регионах, изначально не имеют общего знаменателя, если таковыми не определены субъекты, получающие преимущества от регионализации. Пространственно-географический подход указывает на интересы общества, регионов, страны в целом, институциональный – на систему региональных рынков. На уровне практики отсутствие единого представления и четкой определенности субъекта регионализации высшего образования создает противоречия, не позволяет обосновать мероприятия и параметры эффективности этого процесса.

Представляется, что регионализация высшего образования должна проводиться с позиций интегрированного – функционального - подхода, решать общие для страны задачи социально-экономического развития средствами и потенциалом региональных вузовских сетей, а ее эффективность следует оценивать показателями, построенными с учетом результатов развития экономики российских регионов.

Общим вектором, определяющим процесс регионализации высшего образования, является стратегия социально-экономического развития страны и ее регионов, сочетающая направления как пространственного, так и экономического развития: поляризацию и многополярность, концентрацию и сегментацию, централизацию и децентрализацию, развитие наукоемких и традиционных сфер экономики.

#### Список литературы

1. Катровский А.П. Территориальная организация высшей школы России. [Текст]: монография// А.П. Катровский – Смоленск: Ойкумена, 2003. – 198 с.
2. Катровский А.П. Формирование и развитие территориальной структуры высшего образования России [Текст] : монография// А.П. Катровский. – Москва. – 2003. – 205 с.
3. Катровский А.П. Регионализация высшего образования в стратегии регионального развития [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://prometa.ru/archive/policy/problems/reports/1>
4. Фрумин И.Д. Если вузы существуют, значит это кому-нибудь нужно [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.hse.ru/news/4549735.html>
5. Фрумин И.Д., Лешуков О.В. Особенности федерально-региональных отношений в высшем образовании России и других федеративных странах [Электронный ресурс] - Режим

доступа: [https://ioe.hse.ru/data/2015/04/28/1098361668/Яросл%20Фрумин\\_презентация\\_межд\\_опыт\\_Ярославль\\_24\\_04.pdf](https://ioe.hse.ru/data/2015/04/28/1098361668/Яросл%20Фрумин_презентация_межд_опыт_Ярославль_24_04.pdf)

6. Флагманские вузы в России: от советского проекта к современной модели опорного университета [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://conf.regionvuz.ru/sites/default/files/4\\_frumin\\_opornye\\_vuzy\\_k\\_seminaru\\_22\\_10.pdf](http://conf.regionvuz.ru/sites/default/files/4_frumin_opornye_vuzy_k_seminaru_22_10.pdf)

## ПРИМЕНЕНИЕ ГРАФИЧЕСКИХ И РАСЧЕТНЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ АНАЛИЗА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГА В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

**Борисов О. Е.**

ГАУ города Москвы «Институт дополнительного профессионального образования  
работников социальной сферы»

**Аннотация:** В настоящее время аутсорсинг активно внедряется в различных сферах бизнеса, преимущественно на рынке услуг. Однако принятие решения об использовании технологии аутсорсинга часто происходит на основе субъективных факторов, без должного экономического анализа. В работе проанализированы существующие зарубежные методики обоснования, а также методы и модели отечественных исследователей, построенные на основе традиционных матриц. Выполнен подробный анализ матрицы Хлебникова на предмет возможности ее использования для оценки целесообразности внедрения аутсорсинга на рынке услуг и применимости ее к организациям социального обслуживания.

**Ключевые слова:** аутсорсинг, матрица аутсорсинга, инсорсинг.

### **Введение.**

Ведущие российские специалисты в области исследования и теоретического описания аутсорсинга рассматривают вопрос принятия решения о переходе на аутсорсинг как основополагающий при построении бизнес-модели предприятия. Б.А. Аникин в своих исследования указывает, что характер деятельности предприятия полностью зависит от выбора между производством и закупкой основных ресурсов [1, стр. 13]. Рост конкуренции и стремление к снижению издержек подталкивает субъекты рынка к сосредоточению на основных видах деятельности и переходу на аутсорсинг в тех направлениях, где это представляется эффективным и целесообразным.

В России технология аутсорсинга активно внедряется в различных сферах, несмотря на наличие всевозможных препятствий и отсутствие четкой нормативной базы. По исследованиям компании «РБК Рейтинг» в российских компаниях самыми популярными функциями, передаваемыми на аутсорсинг, являются «не ключевые и некритичные» функции, а именно: обеспечение безопасности, логистические услуги – 67% опрошенных; сфера обслуживания (в том числе, уборка, обеспечение питанием) – 66% [4]. Анализ практики использования аутсорсинга в учреждениях социальной сферы регионов России (в частности здравоохранения) показал, что наиболее часто на аутсорсинг передаются услуги стирки, вывоз и утилизацию мусора, организацию пропускного режима [16, стр. 556].

Аутсорсинг, как и любые другие методы, целью которых является повышение эффективности организации, дает искомый результат только в случае корректного применения. В мировой практике существуют примеры отрицательных результатов использования аутсорсинга. По оценке американского агентства «Дэн и Брэдстрит» (Dan and Bradstreet) [11, стр. 103] 20% контрактов аутсорсинга расторгаются

по истечении двух лет, а еще 50% - через пять лет. Исследования также показали, что 55% респондентов не достигают результатов, поставленных перед аутсорсерами, а 15% готовы вернуться к самостоятельному выполнению функций переданных на внешнее исполнение [12, стр. 48]. Не является исключением и бизнес-практика отечественных компаний. Основной причиной этого является отсутствие у управленческого аппарата компании эффективной модели выявления процессов подлежащих передаче на аутсорсинг. Проблема обоснованного принятия решения особенно актуальна для организаций системы социальной защиты населения, когда неверное решение об использовании аутсорсинга услуг может иметь негативные последствия для граждан, нуждающихся в социальном обслуживании, постоянной, периодической, разовой помощи, в том числе срочной.

***Основные методы и модели оценки использования аутсорсинга:***

Зарубежными и отечественными специалистами активно разрабатываются методики обоснования перехода на аутсорсинг. Для этого широко используются экономические и графические модели.

Экономические модели основаны на оценке затрат и оценивают эффективность аутсорсинга путем сопоставления собственных издержек и издержек на аутсорсинг. Преимуществом экономических моделей является возможность получения конкретных данных выраженных в абсолютных величинах (в денежном выражении, затрачиваемом времени и т.д.).

Аникин Б.А. и Рудая И.Л. предлагают проводить экономическое обоснование аутсорсинга по следующим методам [2, стр. 125]:

1. Метод оценки и сопоставление затрат. Используется метод расчета затрат по процессам. Сравниваются затраты на приобретение услуг у внешних поставщиков и затраты на выполнение их собственными силами. Для оценки собственных затрат используются только те затраты, которые исчезают при использовании аутсорсинга. Если затраты собственного производства меньше затрат на приобретение услуг аутсорсера, то использование аутсорсинга экономически обосновано, в противном случае - нецелесообразно, так как не приведет к сокращению затрат.

2. Анализ добавленной стоимости. Задача метода – провести анализ каждого процесса и классифицировать их по трем видам: добавляющие реальную стоимость, добавляющие стоимость для организации, не добавляющие никакой стоимости.

Для рынка информационных технологий специалистами предложена формула позволяющая сравнить финансовые затраты на использование труда собственного сотрудника с затратами на услуги внешнего исполнителя (для разовой работы) [5, стр.57]:

$$D = \frac{Y * (Z + K)}{t} - A$$

где: Y — трудозатраты сотрудника в часах;

Z — месячная заработная плата;

K — величина косвенных расходов на сотрудника в месяц;

t — количество рабочих часов (в месяц);

A — стоимость услуг внешнего исполнителя.

Соответственно, D будет представлять из себя разницу между затратами и при ее положительном значении, целесообразно воспользоваться услугами аутсорсинговой компании [5, стр. 57].

Вержбицкий О.А. предлагает два метода для расчета эффективности использования аутсорсинга: в краткосрочной и долгосрочной перспективе [7, стр. 92]. Для краткосрочной перспективы используется следующий расчет:

$$\text{КПА} = \frac{\text{КСЕ} - \text{ЦЗ}}{\text{ЕВ}}$$

где: КПА – коэффициент преимущества аутсорсинга;

КСЕ – краткосрочная (учитывающая только прямые затраты) себестоимость единицы продукции;

ЦЗ – цена закупки при использовании услуг внешнего исполнителя;

ЕВ – единица времени, в течение которой через «бутылочное горлышко» может пройти единица продукции. Вержбицкий О.А. указывает, что в краткосрочной перспективе, может возникнуть дефицит мощностей, причиной которого будет являться резкий рост спроса [7, стр. 92]. В итоге, если  $\text{КПА} > 0$ , то продукт или услуга должны быть переданы на аутсорсинг. При  $\text{КПА} < 0$  продукт или услуга должны выполняться собственными силами.

Расчет эффективности аутсорсинга в долгосрочной перспективе проводится следующим образом:

$$\text{КЦ} = \frac{(\text{ИхА} + \text{ДКЗ} + \text{ЗВК})}{\text{К}} + \text{СП}$$

Где: КЦ – критическая цена;

И – денежный объем инвестиций;

А – фактор аннуитета =  $\frac{(1+i)^n}{i} - 1$ ;

ДКЗ – дополнительные косвенные затраты (данные затраты возникают в связи с увеличением мощностей);

ЗВК – затраты на внутреннюю координацию, которые дополнительно возникнут при производстве или выполнении услуги собственными силами;

К – требуемое количество единиц продукта/услуг;

СП – себестоимость единицы продукта или услуги (формируется исключительно из прямых затрат).

Полная стоимость единицы продукции или услуги будет равна:

$$\text{ПСЕП} = \text{ЦП} + \frac{\text{ТЗ}}{\text{К}}$$

где ПСЕП – полная стоимость единицы продукции;

ЦП – закупочная цена продукта за единицу;

ТЗ – транзакционные издержки.

Таким образом, при  $\text{КЦ} > \text{ПСЕП}$  продукт или услугу необходимо передать на аутсорсинг. Если  $\text{КЦ} < \text{ПСЕП}$ , то формирование продукта или услуги осуществляется организацией самостоятельно. Основная идея экономических моделей принятия решения о целесообразности аутсорсинга сводится к оценке стоимости затрат, связанных с процессом [15, стр. 52-58].

Однако, оценка экономической эффективности аутсорсинга при таких подходах ограничивается только соотношением предполагаемого или полученного результата к затратам на его получение и, по мнению автора не учитывает позиционирование на рынке услуг, социальный статус организации и общественное значение, что наиболее актуально для социальной сферы.

Указанные недостатки во многом учитывают графические методы, связанные с использованием графиков, матриц и алгоритмов. В зарубежной практике широко распространена модель аутсорсинга на основе матрицы БКГ, предложенной The Boston Consulting Group (BCG). В данной модели используются два фактора: эффективность бизнес-процесса по рентабельности активов и соответствие стратегической цели бизнеса [6, стр. 55].

Поле координат в этой модели разделено на четыре сегмента: продажа; выделение в обособленное предприятие; обсуждение; бездействие.

На рисунке 1 представлена матрица BCG в трактовке Махмутова И.И.:

### Стратегические цели бизнеса



Рисунок 1. Вариация модели Boston Consulting Group.

Источник: Махмутов И.И. Методы и модели аутсорсинга [7]

Также широко распространена матрица аутсорсинга от лидера рынка аудита «Price Warehouse Coopers» [3], представленная на рисунке 2.

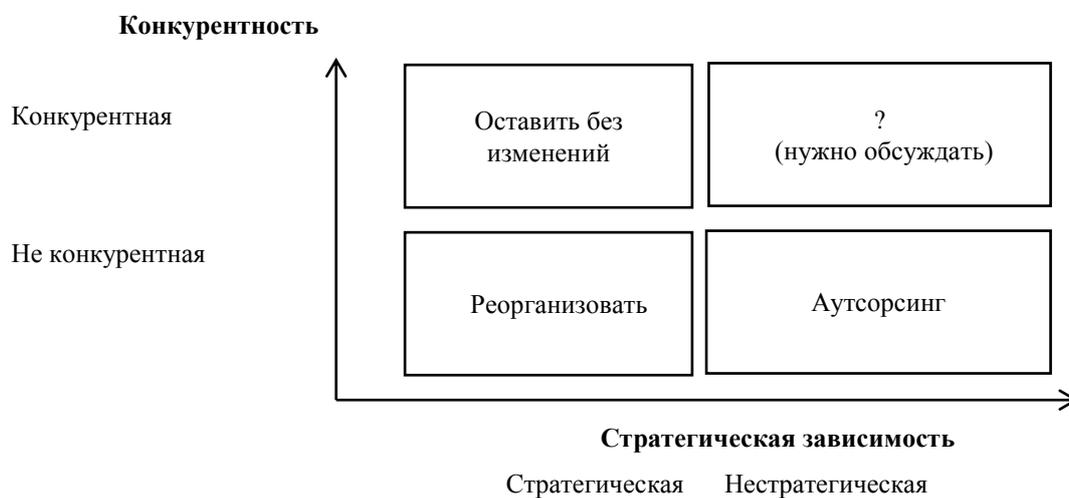


Рисунок 2. Модель «Price Warehouse Coopers». Источник: Фирсова С.А. Инструменты оценки аутсорсинга непрофильных бизнес-функций [3]

В данной матрице при принятии решения используются два фактора – конкуренция и стратегическая важность актива, при сочетании этих факторов возникают четыре варианта решения. Вариант использования аутсорсинга предполагается только при сочетании условий: «низкая конкурентоспособность и низкая стратегическая важность».

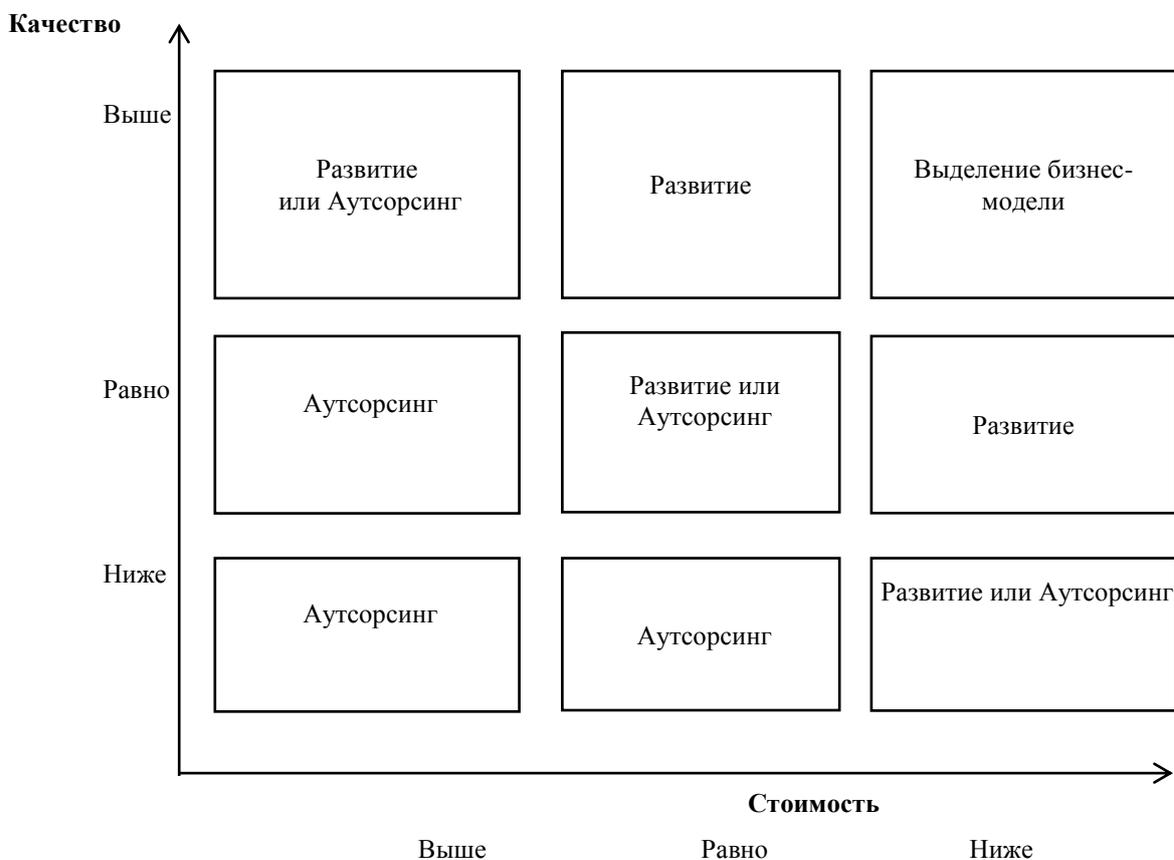


Рисунок 3. Модель IBS Митрофановой Е.В..

Источник: Махмутов И.И. Методы и модели аутсорсинга [7]

Для оценки целесообразности использования аутсорсинга в сфере услуг (в частности в сфере социальных услуг) более точной представляется модель IBS (разработчик - Е.В. Митрофанова). В основе матрицы данной модели лежат два параметра: первый - финансовый (на оси X откладывается отношение стоимости производства услуги к стоимости закупки услуги на рынке), второй - качественный параметр (ось Y – характеристика процесса в сравнении с рынком) [7, стр. 90].

Матрица Е.В. Митрофановой предлагает четыре возможных варианта для принятия решения: применение аутсорсинга; развитие требуемой услуги силами компании; развитие или аутсорсинг (в зависимости от миссии организации) и инсорсинг – выделение конкурентоспособного процесса в отдельную бизнес-функцию.

Отдельного внимания заслуживает двухфакторная матрица аутсоринга Д.В. Хлебникова, разработанная автором в 1999 году. Матрица Д.В. Хлебникова построена на основе матриц аутсорсинга «Price Waterhouse Coopers» и БКГ и представляет собой способ распределения по квадратам объекта рассмотрения. Объектом рассмотрения может являться отдельное производство, подразделение, компетенция, услуга или процесс. Анализ в данной матрице выполняется с учетом двух факторов:

«стратегическая важность» и «оценка элемента бизнес-системы по отношению к рынку». Матрица Д.В. Хлебникова рассматривает девять полей (рис. 4).

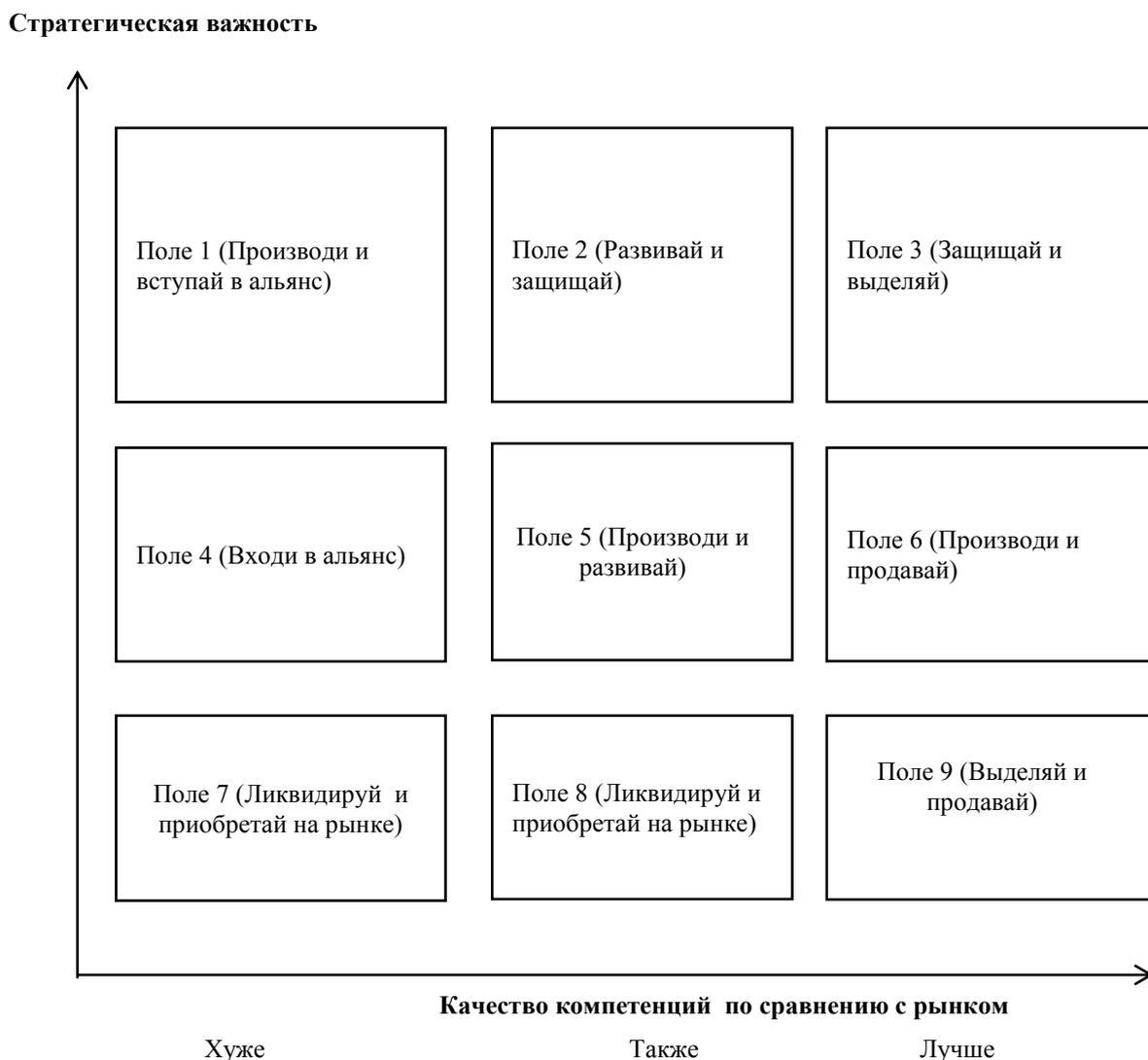


Рисунок 4. Модель матрицы аутсорсинга Д.В. Хлебникова.

Источник: Хлебников Д.В. Аутсорсинг как инструмент снижения затрат и оптимизации бизнес-системы [8]

Данная матрица представляет интерес для анализа принятия решения об аутсорсинге в сфере услуг, в первую очередь - аутсорсинге персонала. Поле 1 в матрице это стратегические компетенции, которые важны с точки зрения достижения перспективных целей, а также невысокий уровень требуемых компетенций на рынке. То есть данная сфера является важной для организации. Приобретать эти компетенции на рынке недопустимо, так как существует опасность попасть в зависимость от поставщика услуг. Поэтому, на первом этапе предполагается вступление в альянс и установление долгосрочных отношений с теми игроками рынка, у кого эти компетенциями уже есть и они значительно выше предлагаемых рынком. После создания своих компетенций происходит переход к Полю 2 – это высокая стратегическая важность и средний уровень компетенций. Это поле характеризуется высокой стратегической важностью и необходимостью развивать собственные компетенции (необходимы инвестиции в образование и накопление опыта сотрудников). Поле 3 характеризуется высокой стратегической

важностью и высоким уровнем компетенции. Акцент в этом поле делается на защите компетенций путем использования лицензий и патентов, предоставления финансовых и социальных стимулов их носителям. В этом случае необходимо рассмотреть вопрос о внедрении инсорсинга, то есть выделении и развитии отдельных подразделений компании в качестве самостоятельных бизнес-проектов. Поле 4 имеет среднюю стратегическую важность. Уровень компетенций в этом поле достаточно низок. Поле 5 – средний уровень компетенций и их средняя стратегическая значимость. В этом случае становится целесообразным привлечение в штат более компетентных сотрудников без изменения их штатной численности. Для Поля 6 характерна средняя стратегическая важность, при уровне собственных компетенций выше рыночного. Существует зависимость от специалистов. Поле 7 – характеризуется низкой стратегической важностью и низким уровнем компетенций. Поле 8 - низкая стратегическая важность и средний уровень компетенций. Поле 9 по своему уникально, так как уровень компетенций в данном поле очень высок, но стратегически их значимость не важна. Сочетание данных условий является наиболее благоприятным для использования инсорсинга услуг.

Анализ существующих графических методов показывает, что они отличаются высокой наглядностью. К достоинствам графических методов так же можно отнести наличие заданной совокупности принятия решений. Выбор варианта решения зависит от имеющейся информации, критериев оценки и авторской методики анализа целесообразности использования аутсорсинга. Графические методики позволяют оценить субъективные факторы и риски, но с их помощью не всегда возможно учесть специфику отрасли, принять однозначное решение о применении аутсорсинга в конкретной ситуации. По мнению специалистов, учитывая высокую степень неопределенности управленческих решений об использовании аутсорсинга, следует дополнять графическую группу методов расчетными [9, стр. 112], и применять дополнительные инструменты системного анализа.

#### ***Выводы.***

Анализ существующих методов и алгоритмов принятия решений об эффективности перехода на аутсорсинг позволяет сказать, что использование только графического или только экономического методов не позволяет провести максимально качественную оценку решения. Экономические методы нуждаются в учете стратегических и качественных аспектов, что особенно актуально при принятии решения об аутсорсинге социальных услуг или использования аутсорсинга отдельных процессов в организациях социального обслуживания. В свою очередь графические методы опираются на упрощенное визуализированное представление о процессе, и решения принятые на их основе нуждаются в расчетных обоснованиях экономической целесообразности применения аутсорсинга или отказа от него. Также при выборе внешнего исполнителя необходимо осуществлять комплексную оценку потенциального аутсорсера с позиции его рыночной устойчивости [13; стр. 206].

По мнению специалистов [14; стр. 57], отсутствие единого подхода для оценки целесообразности внедрения аутсорсинга является одной из причин неразвитости этого вида бизнеса в России. Сфера услуг, в том числе социальных, не является исключением. Разработка комплексного подхода для оценки эффективности применения аутсорсинга является актуальной задачей. Для анализа применения аутсорсинга услуг в социальной сфере наиболее эффективным представляется использование матрицы аутсорсинга Д.В. Хлебникова с внесением условий об учете качества оказания социальных услуг, экономической целесообразности и значения услуги в общем контексте работы организации социального обслуживания.

## Список литературы

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. Учеб. пособие / Б.А. Аникин. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 187 с.
2. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 320 с.
3. Фирсова С.А. Инструменты оценки аутсорсинга непрофильных бизнес-функций [Электронный ресурс]. - URL: <http://new.nrconsulting.ru/lib/articles/?id=3> (дата обращения 06.08.2016г.).
4. Итоги рейтинга популярности видов аутсорсинга в иностранных компаниях в России. РБК Рейтинг. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.bdo.ru/rus/press/3428/> (дата обращения 21.08.2016г.).
5. Зацепя С. Рентабельность малого бизнеса и ИТ-аутсорсинг // Управление компанией. 2006. № 7. С. 56–58.
6. Моисеева Н.К. Аутсорсинг в развитии делового партнерства / Моисеева Н.К., Малюткина О.Н., Москвина И.А. - М.: Финансы и статистика, ИНФРА-М, 2012. — 240 с.
7. Махмутов И.И. Методы и модели аутсорсинга / В мире научных открытий. Красноярск: Научно-инновационный центр, 2015. № 1(61) (Социально-гуманитарные науки). 454 с.
8. Хлебников Д.В. Аутсорсинг как инструмент снижения затрат и оптимизации бизнес-системы [Электронный ресурс]. - URL: [http://iteam.ru/publications/strategy/section\\_16/article\\_222](http://iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_222) (дата обращения 19.07.2016г.).
9. Мухина И.С. Анализ существующих подходов к оценке эффективности использования аутсорсинга // Корпоративное управление. 2008. № 6. — С. 111-114.
10. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления/ Под ред. В.В. Попкова. — М.: Экономика, 2007. — 295 с.
11. Базулин Ю. В., Козырин А. Н. Публичные финансы и финансовое право: Информационные ресурсы: Учеб. / Ю. В. Базулин, А. Н. Козырин. — М., 2009. — 270 с. — (Сер. «Магистерский учебник». Вып. 1)
12. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг: история, методология, практика. М.: ИНФРА-М, 2013. 112 с
13. Синяев В.В. Обоснование экономической целесообразности выбора услуги аутсорсинга в сфере розничной торговли // Торгово-экономический журнал. — 2015. — Том 2. — № 3. — с. 197–212. — doi: 10.18334/tezh.2.3.1933
14. Мещерякова С.А. Цепочка ценностей при оценке эффективности аутсорсинговой стратегии // Российское предпринимательство. — 2013. — № 3 (225). — с. 56-60. — URL: <http://bgscience.ru/lib/7981/>
15. Савельева М.Ю., Савельева Ю.В. Оценка финансовой целесообразности производственного аутсорсинга с учетом роста стоимости компании // Российское предпринимательство. — 2015. — Том 16. — № 1. — с. 47-60. — doi: 10.18334/rp.16.1.38
16. Коновалова Л.В., Андрианова Е.В. Социально-экономические аспекты использования аутсорсинга лечебного питания в учреждениях здравоохранения // Российское предпринимательство. — 2015. — Том 16. — № 4. — с. 555-562. — doi: 10.18334/rp.16.4.100

# ОРГАНИЗАЦИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

**Боровяк С.Н.**

Северо – Кавказский филиал Московского Гуманитарно Экономического Института

В настоящее время нет однозначной трактовки понятия «система управления», зачастую понятие системы управления идентифицируют с понятием «организационная система управления», вместе с тем, не существует пока понятийного аппарата, чтобы разделить этих два понятия.

Понятия системы управления и организационная система управления можно классифицировать по определенным принципам.

Система управления экономического субъекта представляет собой полный состав и перечень органов управления и имеющихся должностей в соответствии со штатным расписанием.

Организационная структура формируется лишь из аппарата управления экономическим субъектом.

В настоящее время в экономической литературе большинством авторов дано определение системы управления, определение учитывает взаимосвязи между элементами данной системы:

- механизм организационной системы, показывающий структуру и взаимосвязь всех звеньев органов управления (объекта управления) и исполнения (субъекта управления);
- конструкция управляющей системы, особенности ее внутренней организации, взаимозависимости субъектов управления между собой (последовательность соподчинения всех звеньев аппарата управления), исполнение этого требования позволит качественно выполнять свои функции;
- схема системы, взаимосвязь их звеньев, объективные и целостные свойства – все это обеспечивает устойчивое функционирование системы;
- структура компонентов системы управления, их утвержденные обязанности и права, а также парадигма по решению задач управления системой (объектом);
- связи структурных звеньев и должностей на предприятии, распределение ролей, полномочий, ответственности, а также функциональной и технологической связей, имеющих место в процессах управления.

Немаловажные функции, выполняемые руководством предприятия являются контрольные функции, которые необходимы в современных условиях, вместе с тем контрольная функция должны приносить определенные результаты (должна быть эффективной), данный подход нашел свое отражение в концепции аудита, точнее, в его разновидности – организационного (управленческого) аудита.

В соответствии с российским законодательством об аудиторской деятельности ФЗ «Об аудиторской деятельности» аудит представляет собой процесс сбора и оценки полученных достоверных данных финансово – хозяйственной деятельности предприятия и выражение профессионального аудиторского мнения относительно данной представленной информации.

Аудит системы управления имеет определенные преимущества перед системой контроля со стороны руководства и менеджеров, которые заключаются в следующем: унификация (упорядоченность), правдивость, непредвзятость, независимость, сопоставимость и своевременность.

Внешний контроль, проводимый аудиторскими организациями и иными органами контроля может осуществляться тремя способами:

1) по методике, разработанной самими контролирующими органами, основываясь на профессиональном уровне проверяющих, в ходе проверки формируется методика проверки. Этот метод имеет определенные преимущества, но вместе с тем он может быть непонятен пользователям информации, например, использование полученной информации другими контролирующими органами;

2) сопоставимость результатов деятельности предприятия с другими аналогичными подразделениями или организациями в целом, в данном случае выбирается по определенным критериям предприятие, которое является ориентиром и сравниваются фактические данные. Этот метод обеспечивает выполнение функций без особого риска, но вместе с тем, этот метод не может быть идеальным, так как имеют место непредвиденные обстоятельства, которые также могут оказывать влияние на систему управления;

3) по разработанным и утвержденным правилам (стандартам), применение данного метода обеспечивает преимущество при анализе и совершенствовании элементов организационной системы в течение значительного времени.

В настоящее время различают три уровня полноты проведения аудиторской проверки: функциональный, комплексный и системный.

Функциональный аудит характеризуется разделением труда сотрудников аудиторской фирмы по функциям производства и управления.

Объекты функционального аудита – это отдельная отрасль деятельности экономического субъекта (например, финансы, бухгалтерский учет, персонал, экология и т.д.).

Комплексный аудит представляет собой наиболее полномасштабный вид аудита, так как он содержит в себе наиболее значимые элементы и процессы управления предприятия в целом, примером может служить аудит управленческих технологий и функций одновременно). Такой вид аудита осуществляется на основе функционального аудита или в виде самостоятельной проверки.

Системный аудит представляет собой более глубокий и полный вид аудита по сравнению с другими видами контроля, это обеспечивается тем, что здесь учитывается влияния каждого функционального аудита друг на друга и аудита элементов и процессов, объединяющих предприятие с внешней средой.

Методика аудиторской проверки системы управления (аудит организации) приведена на рисунке 1.



Рисунок 1. Алгоритм аудиторской проверки системы управления

Системный аудит целесообразно использовать на предприятии для подтверждения правильности расчетов по:

- экономической, организационной и социальной эффективности работы организации;
- предвидению коммерческих и управленческих рисков;
- обоснование стоимости предприятия для продажи или страхования;
- обоснование стоимости системы управления для продажи или страхования;
- аттестации руководителей и специалистов;
- затратам на лоббирование интересов организации;
- затратам на услуги консультационных фирм.

Каждое направление аудита организации состоит из пяти видов аудита: технологического, организационного, экономического, правового и социального (рисунок 2):

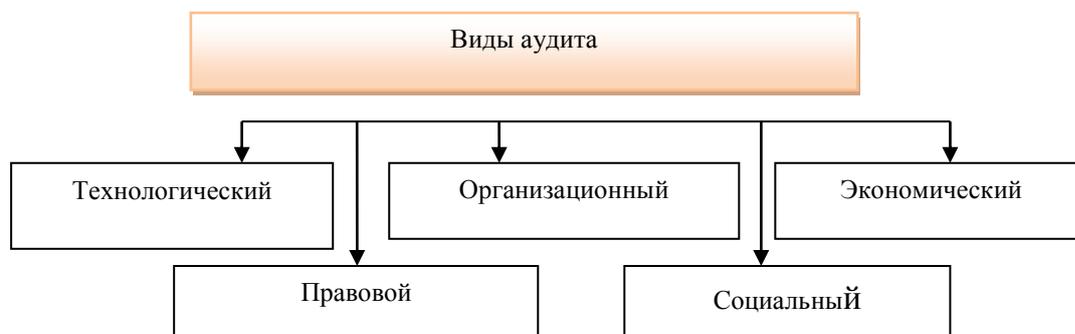


Рисунок 2. Виды внешнего управленческого аудита

Технологический аудит представляет собой вид контроля, основанный на применении стандартов профессионального уровня и рабочего состояния имеющейся техники и применяемой технологии, который необходим работникам аппарата управления. Этот вид аудита дает возможность оценить соответствие или несоответствие уровня техники и технологии, исходя из имеющегося их количества, а также сложности и совместимости исполняемых функций работниками аппарата управления предприятия.

Эффективность технологического аудита проявляется при осуществлении проверки управленческих информационных технологий.

Организационный аудит представляет собой вид контрольной деятельности основанной на применении на практике разработанных норм и стандартов проверки процессов формирования, функционирования реорганизации и ликвидации предприятия. Такой вид аудита осуществляется на основе получения и анализа информации об организационной области функционирования системы управления, например, аудит соответствия управленческой технологии организационной структуре управления организации, а также аудит распределения и исполнения сотрудниками функций управления. Немаловажную роль в аудиторской проверке играет контроль за полным соответствием разработанных норм и стандартов уровню управленческой науки и практики.

Экономический аудит организовывается на основе проверки соблюдения экономических норм, правил расчетов и отчетности, например, аудит бухгалтерского учета является основополагающим в такого рода проверки к тому же, является наиболее разработанной его частью. Объектами проверки экономического аудита являются: экономическая долгосрочная стратегия предприятия, бизнес-план, учетная политика, экономическая эффективность системы управления, элементы мотивации персонала. В роли правил (стандартов) для осуществления экономического аудита применяются стандартные утвержденные методики расчетов и оценок.

Социальный аудит – это относительно новый и мало разработанный вид аудита, но, тем не менее, в настоящее время он находит широкое свое применение, его сущность заключается в проверке следования социальным нормам, правилам и расчетам, связанным с деятельностью коллективов на предприятии. Объектами социального аудита являются:

- коллективные договора, заключенные между работниками предприятия и руководством;
- психофизиологические условия работы персонала, эргономика, экология, условия образования социальных групп,
- способы оценки качества персонала, коммуникации в коллективе и организации в целом, а также методы обучения персонала и постоянной повышении квалификации.

Стандартами в ходе проведения социального аудита являются внутренние документы предприятия (разработанные методики и заключенные договоры) и законодательные акты РФ по социальным вопросам.

Правовой аудит формируется на основе проверки соблюдения предприятием государственных и местных законодательных актов и положений, а также внутренних уставных документов и распоряжений руководителя. Объектами такого рода аудита представляются договора, контракты, акты, положения, соглашения о намерениях, сведения о персонале и контрагентах, условия сделок, уставные и регистрационные документы предприятия, учетная политика предприятия. В качестве норм и стандартов применяются утвержденные в организации документы, а также законодательные акты РФ.

Организационный аудит является главным посредствующим элементом системы общих видов аудита.

## Список литературы

1. Федеральный закон РФ № 403 – ФЗ от 30.12.2008 г. «Об аудиторской деятельности» (в ред. 01.11.2014 г.)
2. Алексеева Г.И. Бухгалтерский учет и аудит: учебник / С.Р. Богомолец, Г.И. Алексеева. – М.: МФПУ Синергия, 2013.
3. Аудит. Краткий курс. Учебное пособие. – М.: Окей-книга, 2014.

## НОВЫЕ ИСТОЧНИКИ ДОХОДОВ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

**Бирюков В.А.**

Московский политехнический университет

Средства массовой информации (СМИ) активно ищут новые источники доходов. Эти поиски еще более активизируются по мере развития медиабизнеса и обострения конкуренции.

Помимо потребности самих СМИ в дополнительных доходах имеется и постоянно растущий спрос рекламодателей на дополнительные услуги. В конкурентной борьбе рекламодателей произошли значительные перемены, которые требуют творческого подхода к решению вопросов реализации и дают предприимчивому СМИ прекрасную возможность получить дополнительные доходы.

Конкурирующие средства массовой информации, столкнувшиеся с теми же проблемами, также используют дополнительные источники доходов, к которым относятся разработка маркетинговых идей для рекламодателя, продажа участия в общественно-значимых кампаниях, подготовка специализированного контента, продажи рекламы в других СМИ, розничная продажа товаров с логотипом СМИ, маркетинг баз данных [1,2,3,4].

Рассмотрим особенности получения СМИ дополнительных источников дохода более подробно.

Разработка маркетинговых идей для рекламодателя заключается в подготовке СМИ программы по продвижению товара. Это вызовет у рекламодателя желание воспользоваться ею. Такие программы могут быть расширены за счет дополнительных услуг по предоставлению интересующей потребителей информации по таким важным вопросам как здравоохранение, пенсионное обслуживание или налоговое законодательство [1].

Задача средств массовой информации заключается в том, чтобы разработать рекламную программу и помочь рекламодателю осуществить ее. СМИ может предоставить сопутствующие материалы или содействие в продаже товара, и плата за эти дополнительные услуги включается в общую стоимость контракта. Особое внимание следует обратить на то, чтобы клиент платил действительно за прибавленную стоимость, которую он получает от медиаорганизации. Предложения этого типа рекламы одному рекламодателю имеет одно чрезвычайно важное преимущество – СМИ становится консультантом клиента, а это значительно укрепляет отношения [4].

Из рекламных программ для нескольких рекламодателей наиболее часто используются такие, для участия в которых покупатель должен предварительно приобрести что-либо у рекламодателя. Используются также совместные с другими средствами массовой информации методы – купонные книжки, публикации в газетах или других печатных органах. Эти программы продвижения часто связаны с работой СМИ с аудиторией.

К этой же категории относится и маркетинг событий. Ярмарки и выставки, направленные на конкретные сегменты рынка, представляют особый интерес не только потому, что приносят доход за рекламу, но и изрядные суммы за аренду выставочных площадей и с входной платы. Кроме того, это прекрасная возможность для маркетинга баз данных.

Большую популярность приобрела продажа участия в общественно-значимых кампаниях. Обычно в таких кампаниях рекламодателю предлагается купить упоминание названия его организации в связи с проводимой СМИ кампанией по развитию образования, здравоохранения, семейных ценностей, безопасности и других социально-значимых сторон жизни. Обычно в таких программах используется периодическое упоминание основного предмета кампании, небольшие сюжеты, новостные материалы, объявление общественных служб и сопутствующие материалы. Непременными атрибутами таких программ является тема, лозунг и фирменный знак [2].

Информативная часть программы часто представляет собой материал с участием местных специалистов. Такие кампании могут принести значительный доход, одновременно создавая рекламу СМИ.

Подготовка специализированного контента СМИ позволяет привлечь дополнительную аудиторию. Потенциальная рентабельность такого контента значительно превосходит расходы СМИ на его производство. Многие медиаорганизации готовы использовать свои избыточные мощности в совместных предприятиях с другими СМИ. Такие сделки принимают форму паевого участия, бартера и даже использования оборудования под контролем владельца [2].

Средства массовой информации должны предоставлять клиенту услуги и других медиаорганизаций. Эти услуги не только расширяют объем реализации СМИ, но и становятся сами надежным источником доходов. Медиаорганизации, успешно продавшие в ходе кампании по продвижению товара рекламу в других средствах массовой информации (такую как публикации в газетах или прямая почтовая рассылка), часто делают и следующий шаг – предлагают услуги по размещению рекламы в других СМИ на постоянной основе. Эфирное время на радио, заставки, телефонная реклама, прямая почтовая рассылка – все это может быть включено в единый пакет услуг, предоставляемых СМИ рекламодателю. Многих клиентов привлекает возможность получить все услуги по рекламе в одном месте.

Помимо дополнительных доходов медиаорганизация получает и другие выгоды. Одна из них – установление расценок. Предлагая клиенту пакет услуг, включающий различные виды СМИ, медиаорганизация имеет возможность назначить цену, превышающую обычные расценки. Можно также повысить стоимость пакета в ходе переговоров, предлагая продвижение в другие СМИ постепенно, по мере запроса клиента.

Розничная продажа товаров с логотипом СМИ заключается в реализации тематических товаров от маек с эмблемой СМИ до товаров повседневного спроса часто становятся предметом розничной торговли медиаорганизации. СМИ может продавать товары по договоренности с местными розничными торговцами или даже в своих собственных торговых точках. В любом случае особое внимание нужно обратить на наличие соответствующих лицензий и на то, чтобы торговые расходы были включены в цену товара.

Маркетинг баз данных – один из наиболее интересных источников дополнительных доходов [2,4]. Возможность СМИ достигать самой широкой аудитории и побуждать её к действиям как нельзя лучше отвечает требованиям донесения до потенциальной аудитории рекламной информации.

Недорогие современные технические средства обработки данных практически каждого СМИ позволяют использовать этот инструмент маркетинга. Для начала этой деятельности требуется всего лишь собственный персональный компьютер и подготовленный оператор.

Второй элемент – это имена, адреса и иная информация, которую можно собрать из заявок на конкурсы, списков приглашенных на мероприятия или по телефону.

Как только база данных начала формироваться, у СМИ появляется несколько возможностей получения прибыли. В основном они связаны с типом накопленных сведений. Помимо имен, адресов и номеров телефона медиаорганизация собирает демографические данные, сведения об интересах зрительской аудитории и о намерении покупать информацию. Все эти данные обрабатываются по разным направлениям и повышают эффективность презентаций СМИ, позволяют составить списки потенциальных рекламодателей или списки прямой рассылки, которые медиаорганизация может продать рекламодателям [3].

СМИ может получить выгоды и от самой базы данных. Информацию о предпочтениях аудитории можно использовать для корректировки творческой работы медиаорганизации.

Во многих случаях маркетинг баз данных значительно повышает прибыль от других источников дополнительных доходов. Он позволяет приблизить аудиторию, ответившую на рекламу СМИ, к рекламодателю. Аудитория предстает как вполне конкретные группы потенциальных покупателей, и рекламодатель получает прекрасную возможность изучить их предпочтения и нужды.

#### Список литературы

1. Бирюков В.А. Разработка средствами массовой информации организационных моделей для использования новых форм поведения потребителей и обеспечения роста доходов // Сборник научных трудов по итогам II Международной научно-практической конференции «Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития», г. Волгоград (сборник со статьями). – Нижний Новгород: Инновационный центр развития образования и науки. – 2015. – С. 92 – 93.
2. Гринберг П., Вагнер Д., Маркоф Ш. Творческий телевизионный менеджмент [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://journ.chuvsu.ru/index.php/medya/elektronnaya-biblioteka-po-zhurnalistike/339-tvorcheskij-televizionnyj-menedzhment-uchebno-metodicheskoe-posobie-grinberg-p-vagner-d-markof-sh> свободный. Дата обращения 07.11.2016.
3. Бирюков В.А. Использование медийных приложений как инновационный способ получения дохода средствами массовой информации // Известия высших учебных заведений: Проблемы полиграфии и издательского дела. – М.: МГУП им. Ивана Федорова. – 2015. – № 3. – С. 125 – 131.
4. Борисова С.Г., Бирюков В.А. Инновации в СМИ // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента», г. Красноярск (сборник со статьями). – Нижний Новгород: Инновационный центр развития образования и науки. – 2014. – С. 11 – 13.

# РОЛЬ ТОСЭР «ХАБАРОВСК» В РАЗВИТИИ РЫНКА ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

**Воронина Н.В., Петрусенко П.С.**

Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск

На современном рынке имеются большое количество новых теплоизоляционных материалов (ТИМ). Например, каменная вата, маты базальтовые, стекловата, экструдированный пенополистирол, пенополиуретан, изоллат, аэрогель и т.д. Каждый материал имеет собственные отличительные качества: теплопроводность, плотность, вес, состав, эффективность.

Ассортимент представленных на рынке теплоизоляционных материалов поражает своим многообразием.

Минеральная вата – волокнистый материал, имеющий структуру ваты и изготовленный из расплава горной породы с добавлением органического связующего компонента. [2]

Стекловата – стеклянное штапельное волокно, изготовленное из отходов стекольной промышленности с большой долей органических связующих компонентов. [1]

Пенополистирол – жесткий материал, в основном с ячеистой структурой, полученный путем спекания гранул полистирола или одного из его сополимеров.

Экструдированный пенополистирол - жесткий материал с закрытой ячеистой структурой, полученный методом экструзии вспенивающегося полистирола или одного из его сополимеров. [3]

Пенополиуретан - жесткий или полужесткий материал с закрытой ячеистой структурой. Может применяться в виде жестких панелей или жидких смесей.[4]

K-FLEX – материал, изготовленный из вспененного искусственного каучука с закрытыми порами. [5]

Изоллат – жидкая вязкая суспензия, образующая прочное полимерное покрытие на поверхности. Состоит из керамических микросфер с разряженным воздухом и акрилового связующего. Теплоизоляция «Изоллат» является инновационным материалом универсального назначения. [6]

Аэрогель – один из самых необычных творений рук человеческих. Он представляет собой гель, где жидкая фаза заменена газообразной. На вид – это подобие пенопласта, твердой пены. [7]

Все вышеперечисленные материалы, за исключением аэрогеля, представлены на рынке Хабаровского края многообразием производителей.

Для наглядности ТИМ и их характеристики объединены в таблицу. Стоимость одного м<sup>3</sup> в таблице 1 представлена для хабаровского рынка теплоизоляционных материалов.

Табл. 1

Сравнение характеристик ТИМ

Тип материала	Область применения	Коэффициент теплопроводности Вт/(м*К)	Стоимость 1 м <sup>3</sup> , руб.	Отличительные особенности
Минеральные	Наружное и внутреннее утепление, утепление трубопроводов	0,038-0,045	1000-2000	Экологичность, долговечность
Стекловата	Внутреннее утепление, утепление трубопроводов	0,037-0,046	700-800	Экологичность, экономичность

Тип материала	Область применения	Коэффициент теплопроводности Вт/(м*К)	Стоимость 1 м <sup>3</sup> , руб.	Отличительные особенности
Пенополиуретан	Утепление в слоистой кладке, внутри панелей	0,03-0,04	2000-3000	Экономичность, тепло-эффективность
Экструдированный пенополистирол	Наружное утепление, утепление подземных частей	0,038-0,041	5000-6000	Долговечность, прочность
Пенополиуретан	Наружное утепление, внутри панелей, утепление трубопроводов	0,03-0,04	2000-3000	Удобство применения, тепло-эффективность
K-FLEX	Утепление трубопроводов	0,03	5000-7000	Тепло-эффективность, звукоизоляционные свойства
Изоллат	Утепление наружных конструкций и трубопроводов	0,005	1500-2000 за 1 м <sup>2</sup>	Высокая адгезия к изолируемой поверхности, тонкослойный
Аэрогель	Для промышленной изоляции емкостей и трубопроводов с высокими температурами	0,022		Эффективен при очень высоких температурах, очень прочный

К сожалению, именно производителей ТИМ в Хабаровском крае, сосредоточено мало, по сравнению с другими регионами, Российской Федерации. Это наглядно отражено в таблице 2.

Табл. 2

Основные поставщики/производители теплоизоляционных материалов на рынок Хабаровского края

Вид теплоизоляции	Компания производитель/поставщик	Информация о компании
Базальтовый и минераловатный утеплитель	1 ООО «ТехноНИКОЛЬ Дальний Восток»	г.Хабаровск, пр-кт.60-летия Октября, д.8.
	2 Изовер (ISOVER), концерн Saint-Gobain	г.Новосибирск, ул. Нарымская, д.27
	3 Корвол (KORWOOL)	Челябинская область, г.Коркино, ул.Калинина 1
	4 Кнауф (Knauf), Сбытовая компания ООО «КНАУФ ГИПС»	г. Хабаровск, Восточное шоссе, 41, оф. 404
	5 ООО «Эковер»	г.Екатеринбург, ул.Радищева, 6 А, офис 405
Пенополистирол, экструдированный пенополистирол, пенополиуретан	1 «Пеноплэкс»	г.Новосибирск, ул. Выборная, д. 201
	2 ТЕХНОПЛЕКС, «ТехноНИКОЛЬ», Юрга	г.Юрга, ул. Железнодорожная, д. 1
	3 Полиспен	г.Кирово-Чепецк, ул.Производственная, д. 5
	4 Альфапор (Alphapor), ПАО «СИБУР Холдинг»	Тюменская область, г. Тобольск, Восточный промышленный район, , строение 30
Стекловолокно	1 Утепляев, ООО «ЦентрСнаб ДВ»	г.Хабаровск, ул. Автономная, 2
	2 ООО «ТЕХНОРЕГИОН»	г.Хабаровск, ул. Перекопская, д. 2В, оф. 301

Вид теплоизоляции	Компания производитель/поставщик	Информация о компании
	3 ООО «Промышленные материалы»	г.Казань, ул. Рахимова, 8 корп. 63
K-FLEX	1 ООО «КУБОМЕТР»	г.Самара, ул. Ново-садовая, 303А
	2 Завод изоляционных материалов «ТЕРМОДОМ»	г.Новосибирск, ул. Станционная, 38
	3 ООО «Бафус»	г.Москва, ул. Гостиничный проезд, 4б
Изоллат	1 ООО «ТЕРМОСНАБ74»	г.Челябинск, ул. Кожзаводская, д. 4,
	2 Научно-производственная компания "ЛКМ СССР"	г. Самара, ул. Запорожская 19А
	3 ООО "Башнефтехимпродукт"	г.Уфа, ул. Российская 92/1

Как видно из данных, представленных в таблице 2, на Хабаровском рынке присутствуют крупные отечественные производители утеплителей – холдинги «ТехноНИКОЛЬ», «KORWOOL», группа компаний «Пеноплэкс».

Основные поставщики теплоизоляционных материалов на рынок Хабаровского края достаточно территориально удалены от региона. В основном, это Свердловская и Челябинская области. Такая ситуация говорит о том, что в цену поставляемых на рынок товаров включены транспортные расходы, а это значительно ее увеличивает.

Говоря о перспективах развития рынка ТИМ в Хабаровском крае необходимо отметить тот факт, что корпорация «ТехноНИКОЛЬ» 30 августа 2016 года ввела в эксплуатацию завод по производству базальтовой теплоизоляции на площадке «Ракитное» в ТОСЭР «Хабаровск». В создание нового завода «ТехноНИКОЛЬ ДВ» компания вложила почти 2 млрд. рублей.

Ассортимент нового предприятия включает более 100 видов теплоизоляции на основе каменной ваты, треть из которых - различные виды огнезащиты и технической изоляции.

С учетом заключенных контрактов на поставку минераловатных изделий планируемая на 2017 год выручка составит 1,29 млрд. рублей.

При помощи программного продукта «Аль-Инвест» ,в рамках данной статьи, была проведена экономическая оценка инвестиций в данный проект, с учетом предоставляемых резидентам ТОСЭР льгот и преференций.

Исходя из полученных результатов можно с уверенностью сказать, что проект эффективен, так как его чистый дисконтированный доход составил 561 млн.рублей, положительное значение данного показателя говорит о эффективности данного проекта. Дисконтированный срок окупаемости, по результатам расчета, составил 8,3 года, доходность инвестиций – 31,3 %.

Результаты расчета чувствительности проекта, который проводится с целью определения наиболее критичных переменных, в наибольшей степени влияющих на осуществимость и эффективность проекта, представлены в таблице 3.

Табл. 3

Анализ чувствительности проекта

Показатель	Шаг изменения ставки сравнения							
	18%	0%	5%	10%	15%	20%	25%	30%
Ставка сравнения	561	8513	4175	2098	990	336	-82	-370
NPV млн. р								

Показатель	Шаг изменения ставки сравнения							
	100%	60%	70%	80%	90%	100%	110%	120%
<b>Уровень объема производства</b> NPV млн. р	100%	60%	70%	80%	90%	100%	110%	120%
	561	-475	-216	43	302	561	820	1079
<b>Уровень цен на продукцию</b> NPV млн. р	100%	60%	70%	80%	90%	100%	110%	120%
	561	2801	1935	1098	-269	561	1391	2220
<b>Уровень операционных затрат</b> NPV млн. р	100%	60%	70%	80%	90%	100%	110%	120%
	561	2930	2338	1745	1153	561	-31	-623
<b>Уровень постоянных инвест. затрат</b> NPV млн. р	100%	60%	70%	80%	90%	100%	110%	120%
	561	1286	1105	924	742	561	380	198

Из приведенных в таблице 3 данных видно, что NPV проекта наиболее чувствителен к изменению ставки сравнения, а также чувствителен к изменению уровня цен на продукцию и уровня операционных затрат.

Среди основных рынков сбыта - регионы Дальнего Востока и часть Сибири. «ТехноНИКОЛЬ» начинает освоение рынков Юго-Восточной Азии с ближайшего перспективного рынка - КНР. Так, в 2017 году запланировано поставить в Китай 100 тыс. м<sup>3</sup> каменной ваты. В настоящее время также ведутся переговоры о поставках каменной ваты в Японию.

В заключение хотелось бы отметить, что при имеющихся сырьевых ресурсах ассортимент производимых на территории края ТИМ достаточно скуден. Потребители вынуждены покупать продукцию, производимую в западных регионах России с высокой добавленной стоимостью. Однако, создание площадки «Ракитное» на базе ТОСЭР «Хабаровск» предоставляет существенные преимущества новым производствам, которые по прошествии времени исправят это невыгодное положение.

Реализация этого проекта на территории Хабаровского края безусловно благоприятная для его экономики инициатива корпорации «ТехноНИКОЛЬ». Проект эффективен и его чистый дисконтированный доход составил 561 млн. рублей.

Данный проект не только способствует развитию производственного потенциала стройиндустрии Хабаровского края, но и имеет достаточную социальную значимость. Так как его реализация привела к созданию 105 рабочих мест.

Но это еще не все проекты реализуемые корпорацией «ТехноНИКОЛЬ». Планируется в 2020 году на базе ТОСЭР «Хабаровск» на площадке «Ракитное» открыть завод, выпускающий экструзионный пенополистирол. Это еще один мощный инвестиционный поток в экономику Хабаровского края, который безусловно, принесет свои положительные плоды.

#### Список литературы

- [1] Строительный интернет портал ПОтеплу [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://1poteply.ru/utepliteli/steklovolokno/svoystva-steklovaty.html>

- [2] Официальный сайт корпорации «ТехноНИКОЛЬ» [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www.tn.ru/catalogue/kam\\_vat/bazalit\\_1/](http://www.tn.ru/catalogue/kam_vat/bazalit_1/)
- [3] Строительный интернет портал «СтройкаРемонтБытУют» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://srbu.ru/stroitelnye-materialy/73-penopolistirol-kharakteristiki-uteplitelya.html>
- [4] Строительный интернет портал «Тёплый дом» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://teplodom1.ru/penoplast/42-penopoliuretan-svoystva-primeneniye-osobennosti.html>
- [5] Строительный интернет портал «ТермоGurus» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://termogurus.ru/obzor-teploizolyacionnyx-materialov-k-fleks.html>
- [6] Официальный сайт компании «Изолат» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.isollat.ru/articles/energoberezenie/>
- [7] Официальный сайт компании «Аэрогель Россия» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.aerogel-russia.ru/info/about>

## ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**Ганин А.Н.**

ФГАОУВО «Национальный исследовательский  
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»,  
г. Нижний Новгород

Ключевым элементом единой концепции развития радиоэлектронного комплекса России на сегодняшний день является государственная программа развития электронной и радиоэлектронной промышленности (далее – РЭП) на период 2013-2025 гг. [2] Согласно документу, к 2025 году планируется выход отечественной радиоэлектронной продукции на новые рынки в привязке к реализации государственной политики импортозамещения. Разработанная с целью реализации поставленных задач Стратегия развития отрасли радиоэлектроники на период до 2025 года определяет основные направления развития приоритетных сегментов отрасли: радиоэлектронная промышленность спецназначения, профессиональная и потребительская радиоэлектроника. Условием достижения поставленных целевых ориентиров выступает создание гибкой инновационной стратегической программы, отвечающей актуальным и перспективным условиям рынка [1].

Доля инновационных товаров, работ и услуг к общему объему отгруженных товаров, выполненных работ и услуг организаций радиоэлектронной промышленности в 2014 году составляла 24,6%, в 2016 году – 31,4% (рисунок 1). До 2018 года также прогнозируется рост данного показателя даже при планируемом снижении темпа его прироста [6]. В условиях глобального рынка отечественный сегмент радиоэлектроники сосредотачивает внимание на таких направлениях внедрения инновационных технологий, как высокопроизводительная вычислительная техника, грид- и облачные технологии, системы интеллектуального управления, робототехника, электроника для коммуникаций, фотоника и оптоэлектроника, беспроводная передача данных, производство высокоэффективных солнечных элементов

и модулей, производство крупноформатных жидкокристаллических систем отображения информации, индустрия гибких и игибко-жестких печатных плат [4, С.72].

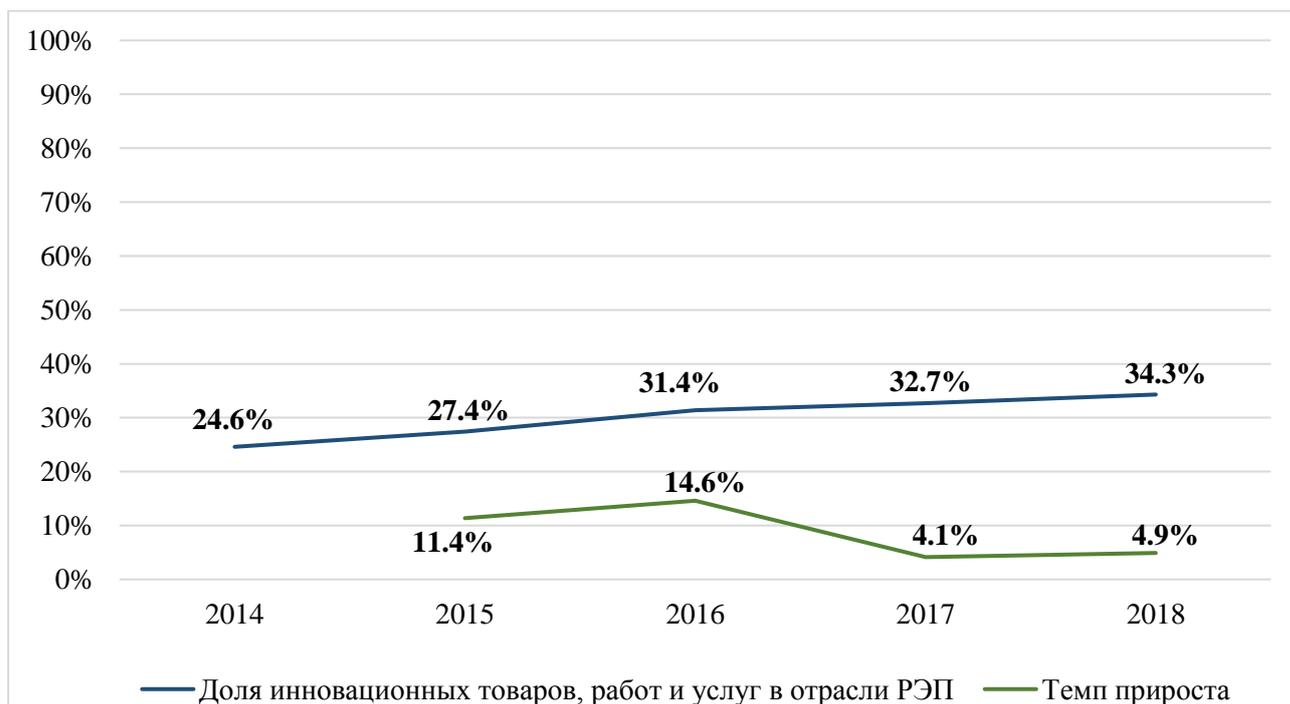


Рис.1. Доля инновационных товаров, работ и услуг в радиоэлектронной промышленности, темп прироста доли инновационных товаров отрасли РЭП в 2014-2018 гг.

Внедрение инновационных технологий в развитие субъектов отрасли предполагает не только реализацию проектов, ориентированных на фундаментальные исследования, разработку и создание новых элементов, приборов, систем и технологий. Кроме этого, инновационные разработки в отрасли призваны:

- а) снизить материальные и энергетические затраты производства;
- б) сократить объемы ремонтных и сопровождающих работ;
- в) ликвидировать разрыв технического уровня развития между сопряженными видами производства;
- г) увеличить безаварийный эксплуатационный срок техники;
- д) обеспечить выбытие устаревших производственных мощностей;
- е) повысить уровень экологической безопасности техники и технологии, в том числе, безотходных и малоотходных комплексных технологических производств.

Реализация инновационных программ способствует достижению таких глобальных целей, как расширение экспортного потенциала отрасли, увеличение масштабов и интенсивности использования техники и технологии нового поколения, создание дополнительных рабочих мест, повышение конкурентоспособности отечественной радиоэлектронной продукции за счет улучшения технологических свойств. Учитывая то, что радиоэлектронные компоненты используются практически во всех отраслях промышленности, производства, для выполнения социально-экономических задач (строительство, медицина, нефтегазодобыча, транспортные системы и логистика и т.д.), модификация радиоэлектронной базы сопряжена с повышением для данных отраслей производительности общественного труда и

фондоотдачи, сокращением материало- и энергоемкости производства, повышением качества продукции и услуг в целом [3, С.38].

Поэтому от субъектов в РЭП в актуальных условиях требуется сосредоточения на разработке и внедрении инновационных программ, инвестирования в фундаментальные и прикладные инновационные исследования и последующей их коммерциализации, что предполагает, в свою очередь, активное совместное включение бизнес-структур и государственного сектора в процесс финансирования деятельности компаний.

Значение инновационного потенциала радиоэлектронного сектора промышленности также трудно переоценить в аспекте создания инфокоммуникационных технологий для оборонно-промышленного комплекса, при этом, опытно-конструкторская деятельность ключевых разработчиков и производителей средств и систем радиоэлектронной базы опыта (АО «Объединенная приборостроительная корпорация», концерны «Созвездие», «Вега», «Радиоэлектронные технологии» и другие) ведется в кооперации с научно-исследовательскими институтами, что предполагает не только сохранение преемственности опыта радиоэлектронной школы и современных достижений, но и объединение технического и исследовательского [5].

Таким образом, проблематика внедрения инновационных технологий в сегмент производства радиоэлектронной базы является смежной с вопросами поддержки общего социально-экономического развития государства, его технического, оборонно-промышленного, экономического потенциала. Программа развития и внедрения инноваций должна соответствовать принципам целостности, целеполагания, безусловной государственной протекции, адаптивности, а также максимальной научной, производственной, технологической и экономической самостоятельности на государственном уровне. В свою очередь, обеспечение инновационной активности предприятий РЭП, а также инвестиционного потенциала сторонних субъектов в отношении предприятий РЭП, достигается через механизм государственных программ локального и федерального уровня по созданию не только механизмов всестороннего регулирования, но и экономического стимулирования всех участников процесса.

#### Список литературы

1. Приказ Министерства промышленности и энергетики РФ от 7 августа 2007 г. № 311 «Об утверждении Стратегии развития электронной промышленности России на период до 2025 года» // Справочно-правовая система «Консультант плюс».
2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013 - 2025 годы» // Справочно-правовая система «Консультант-плюс».
3. Батьковский А.М. Методологические основы формирования программ инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности// Экономика, предпринимательство и право, № 2 (2), 2011. С. 38-54.
4. Зотова А.В., Пчелинцева М.А., Петренко С.А. Инновационные приоритеты российской радиоэлектронной промышленности для поддержания кибермира// Защита информации. INSIDE, № 6, 2012. С. 70-81.
5. ОПК – Инновации в радиоэлектронных технологиях // «Арсенал Отечества», № 5(19), 2015. URL: <http://arsenal-otechestva.ru/article/626-inno-ew> (Дата доступа: 03.11.2016).

## ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕГИОНА

**Губачев В.А.**

Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А.К. Кортунова  
Донского государственного аграрного университета, г. Новочеркасск

Важным условием эффективного развития любой отрасли экономики является устойчивость производства. Значительную роль этот фактор имеет в сельском хозяйстве. Это определяется тремя основными причинами:

- сельское хозяйство является главным производителем продуктов питания, основным источником жизнедеятельности людей, и поэтому любые сбои в производстве весьма ощутимо сказываются на уровне жизни населения;
- сельское хозяйство ведется в практически не контролируемых человеком условиях, т.е. сказывается фактор неопределенности, нестабильности;
- одной из особенностей сельского хозяйства как отрасли является то, что процесс воспроизводства тесно переплетается с биологическими процессами роста и развития живых организмов. И любая нестабильность для живых организмов несет тяжелые последствия, поэтому ущерб от неустойчивости внутри самой отрасли значительно превышает аналогичные ущербы в большинстве других отраслей.

Известно, что устойчивость развития АПК определена оптимальным сочетанием эффективной хозяйственной деятельности, экологической безопасности и социальной составляющей. Интегрально устойчивость сельскохозяйственного производства часто определяется при помощи таких показателей, как оценки уровня урожайности и валовых сборов зерновых культур.

В отличие от других отраслей экономики для развития сельского хозяйства, в целом, и зернового хозяйства, в частности, характерны объективные дополнительные трудности организации производства. Такие как: колеблемость погодных условий, что вызывает скачкообразные перепады в объемах производимой продукции; низкий уровень развития производительных сил, что выражается в относительных показателях фондооснащенности, обеспеченности квалифицированными кадрами и необходимой инфраструктурой.

Индикаторами, то есть, указателями, сигнализирующими о состоянии и уровне развития сельскохозяйственного производства, являются расположенные в последовательной цепочке важнейшие характеристики: сохранение и повышение плодородия почвы → высокая продуктивность земель и животных → увеличение объемов выпуска качественной продукции [3, 4]. Узкими звеньями данной системы являются плодородие почвы, качество продукции, что определяет необходимость рациональной организации производства.

Первичным фундаментом, регулятором функционирования данной системы и алгоритма расширенного воспроизводства в агропромышленном комплексе является отношение к главному свойству земли, как основного средства производства в сельском хозяйстве – плодородию почв. Плодородие земли

зависит от верхнего гумусированного слоя почвы, который накопила земля за сотни и десятки тысяч лет ее естественного состояния.

Исходя из того, как сочетаются интенсификация, природный базис и конечные результаты сельскохозяйственного производства, различаются, как отмечалось ранее, три типа воспроизводственного процесса: природопотребляющий, экстенсивный (при котором безвозвратно потребляются природные ресурсы и ухудшается плодородие земель), природонейтральный (осуществляется баланс между потреблением и восстановлением природных ресурсов), природоразвивающийся, интенсивный (повышается плодородие земель, улучшаются другие характеристики природных ресурсов).

При первом типе воспроизводства, текущие издержки и инвестиции направляются только на рост экономического базиса, при втором – на увеличение экономического потенциала и восстановление природного баланса, при третьем – не только на восстановление, но и на улучшение природного базиса.

При экстенсивном типе воспроизводства, после возможного промежуточного роста, как правило, наступает снижение производительности общественного труда, при втором и, особенно, третьем типе – конечные результаты значительно лучше, с повышающейся эффективностью производства.

Отметим основные признаки интенсивного типа производства: увеличение объемов внесения органических удобрений; использование химических мелиорантов; оптимизация структуры посевных площадей, с позиций соотношения гумусопотребляющих культур (прежде всего, пропашных) с гумусонакапливающими (в основном, многолетними травами).

Анализируя вышесказанное и учитывая обобщения литературных источников и критического анализа накопленных знаний, следует сделать вывод, что интенсификацией сельского хозяйства следует считать специфический способ расширенного воспроизводства, сущность которого заключается в использовании более совершенных технологий, технических средств, дополнительных финансовых вложений и качественных улучшений, в рамках взаимосвязи интенсивности, итогов и результативности хозяйственной деятельности, с целью повышения плодородия почв и эффективности производства, проявляющейся в росте производительности общественного труда, с позиций экономии средств на единицу дополнительной продукции. Экологизацией сельского хозяйства будем считать процесс внедрения и реализации принципов рационального природопользования и минимизации негативного воздействия на экологические объекты при осуществлении антропогенной деятельности. При проведении экологизации сельского хозяйства рекомендуются "мягкие" мероприятия по улучшению качества почв: применение органических удобрений, агролесомелиорация, культуртехническая мелиорация, травосеяние, известкование кислых почв, минимизация техногенного воздействия на почвы, почвозащитные технологии, биологические методы защиты растений, оптимальные севообороты, чистые пары и так далее.

В практике сельского хозяйства реализуется связь «интенсификация производства - урожайность культур», то есть, различные элементы интенсификации нацелены непосредственно на получение урожая. Эту связь необходимо расширить до следующего вида: «интенсификация производства - плодородие почвы через экологизацию - конечные результаты сельского хозяйства». Иными словами, ограничивающим требованием интенсификации является недопустимость ухудшения плодородия почвы. Элементы интенсификации, всё же приводящие к ухудшению плодородия, должны изыматься или компенсироваться другими, повышающими экономическое плодородие.

Основные негативные факторы, влияющие на состояние земельных ресурсов и масштаб этого влияния в Ростовской области представлены в таблице 1, а площади солонцов и солонцеватых почв в сельскохозяйственных районах показаны в таблице 2.

Таблица 1

## Состояние земельных ресурсов Ростовской области по негативным показателям

	Общая площадь, тыс. га	В том числе пашня, тыс. га
Водная и ветровая эрозия	9342,1	4571,8
Снижение содержания гумуса	6489,0	5974,5
Переуплотнение	804,0	310,0
Заболачивание	22,9	20,1
Засоление	1928,2	118,4
Осолонцевание	2020,0	947,1
Заращение кустарником угодий	108,0	-
Сбитость пастбищ	804,0	-
Подтопление	260,0	204,9
Опустынивание	2480,0	-
Рост оврагов	6,8	-

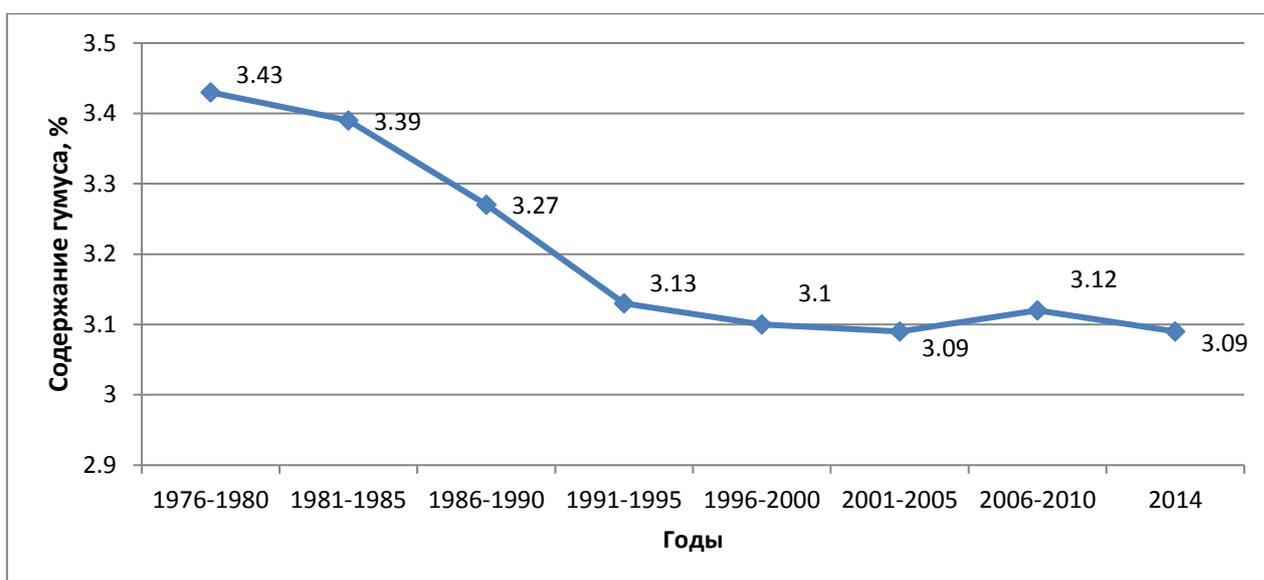
Динамика среднего содержания органического вещества в почвах Ростовской области представлена на рисунке 1.

Таблица 2

## Площадь солонцовых и солонцеватых почв в сельскохозяйственных районах Ростовской области

Сельскохозяйственный район	Солонцеватые комплексы всего		В том числе солонцеватые комплексы более 50%	
	га	%	га	%
1. Азовский	572,9	0,2	572,9	0,2
2. Аксайский	4679,2	4,0	818,9	0,7
3. Багаевский	13356,4	13,3	3615,3	3,6
4. Белокалитвинский	13073,3	5,1	769	0,3
5. Боковский	21001,1	10,9	-	-
6. Верхнедонской	11749,6	4,4	-	-
7. Веселовский	7290,5	5,6	2603,8	2,0
8. Волгодонской	23977,8	17,9	3348,9	2,5
9. Дубовский	285030	71,2	29623,9	7,4
10. Егорлыкский	2815,5	1,9	1630	1,1
11. Заветинский	423918,8	90,3	174637,6	37,2
12. Зерноградский	-	-	-	-
13. Зимовниковский	342051	67,8	28756,5	5,7
14. Кагальницкий	-	-	-	-
15. Каменский	16481,9	6,4	1545,2	0,6
16. Кашарский	16339,3	5,2	314,2	0,1
17. Константиновский	8994,7	4,1	219,4	0,1
18. Красносулинский	8374,3	4,3	194,8	0,1
19. Куйбышевский	-	-	-	-
20. Мартыновский	22236,2	11,6	2300,3	1,2
21. Матвеево-Курганский	341,5	0,2	-	-
22. Миллеровский	10193,7	3,2	955,7	0,3
23. Милютинский	7825,2	3,7	211,5	0,1
24. Морозовский	32348,2	12,7	764,1	0,3
25. Мясниковский	885,5	1,0	-	-
26. Неклиновский	214,5	0,1	-	-
27. Обливский	8053,9	4,0	604	0,3
28. Октябрьский	7395,3	3,7	399,7	0,2

29. Орловский	91936	27,4	34224,4	10,2
30. Песчанокопский	-	-	-	-
31. Пролетарский	72300	26,5	7639,2	2,8
32. Ремонтненский	309755	82,0	65728,5	17,4
33. Радионо-Несветайский	-	-	-	-
34. Сальский	17138,5	4,9	2798,1	0,8
35. Семикаракорский	10200,9	7,3	2794,8	2,0
36. Советский	15521,6	12,1	128,3	0,1
37. Тарасовский	9409,4	3,4	1660,5	0,6
38. Тацинский	19532,7	8,1	2170,3	0,9
39. Усть-Донецкий	691,9	0,6	-	-
40. Целинский	213	0,1	213	0,1
41. Цимлянский	70810	28,0	1517,4	0,6
42. Чертковский	27930,9	10,2	5476,6	2,0
43. Шолоховский	8117,2	3,2	1522	0,6



**Рисунок 1. Динамика содержания гумуса в почвах Ростовской области**

Исследуя возможности планирования урожайности, во-первых, анализировались связи различных природных (прежде всего, плодородия земель) факторов с урожайностью, и во-вторых, выявлялась хронология урожаев в зависимости от погодных условий.

В разных зонах страны климатические факторы, лимитирующие урожайность, различны. В условиях засушливого климата большей части территории Северного Кавказа решающее влияние на урожай оказывает уровень и характер осадков, выпадающих по периодам года. Летние осадки зачастую носят ливневый характер, они не способны промочить почву и не оказывают существенного влияния на урожай озимых и яровых зерновых культур. Основная масса осадков выпадает в холодную часть года, среди них большое влияние на урожай оказывают осенние осадки. Наиболее отзывчива к осенним осадкам озимая пшеница. В Ростовской области растущее влияние на урожай оказывают осадки осенне-зимнего периода. Но этой связи недостаточно для надежных прогнозов урожайности. Наибольшей тесноты связи ( $R=0,923$ ) удалось добиться, включая в уравнение множественной регрессии: сумму осадков, действующих положительно; сумму осадков, действующих отрицательно; сумму температур, действующих положительно и сумму температур, действующих отрицательно [1].

По Ростовской области проведенный многофакторный регрессионный анализ характеризует влияние различных факторов (качества земель, удобрений, орошения и основных фондов растениеводства) на

урожайность сельскохозяйственных культур. Величины коэффициентов регрессии свидетельствуют о том, что на 1 центнер действующего вещества удобрений прибавка урожайности, например, зерновых, составляет 0,14ц/га; орошение (при 100% орошаемой площади) повышает урожайность зерновых на 12 ц/га; 100 рублей основных фондов растениеводства (в расчете на 1 га пашни) обеспечивает прибавку 8 ц/га [1].

Величины множественных коэффициентов корреляции и t-критериев (колеблющихся в пределах 0,79-0,93 и 11,3-37,2) свидетельствуют о существенности рассчитанных моделей и возможности использования их в практике анализа и планирования [1].

Эффективность химизации по различным культурам различна. Если по зерновым более эффективны дополнительные затраты на химизацию и орошение, то по кормовым высока эффективность вложений в основные фонды растениеводства (механизацию). Это вполне объяснимо. Если уровень урожайности зерновых культур сдерживается недостатком влаги и низким уровнем удобрений, то кормовых культур – прежде всего несовершенством технологии производства, отсутствия комплексной механизации возделывания и в особенности уборки, вследствие чего предприятия недополучают значительное количество кормов.

Процесс исследования устойчивости производства необходимо проводить, имея в виду, что она достигается не обязательно путем удовлетворения спроса за счёт текущего производства. Устойчивость необходимо рассматривать как категорию воспроизводства в единстве всех моментов. Исходя из этого, устойчивым может оказаться такой вариант развития сельского хозяйства, который, сохраняя колебания объемов производства в отдельные годы, обеспечивает полную компенсацию периодически возникающих дефицитов за счет ранее созданных резервов и запасов.

Интенсификация земледелия, в этом случае, является объективной необходимостью, поскольку практически исчерпаны возможности расширения пашни во всех регионах РФ. При этом исследования и практика показывают, что полная распаханность земель сельскохозяйственного назначения не рациональна ни с экономической, ни с экологической точек зрения [2]. Сверхнормативная распаханность (свыше 60%) приводит к нарушению баланса, усиливает ветровую и водную эрозию и в конечном итоге снижает продуктивность земель. Общеизвестно, что основным фактором интенсификации земледелия, на долю которого приходится до 40-50% прироста урожайности, является её химизация, поэтому одним из важнейших направлений рационального использования земли выступает организация комплекса агрохимических работ по внесению удобрений.

Основными направлениями экологизации системы земледелия Ростовской области могут служить [5]: научно обоснованные севообороты экологической направленности, учитывающие специализацию сельскохозяйственных предприятий и максимально адаптированные к определенным почвенно-климатическим условиям; системы подбора оптимальных сочетаний и доз внесения минеральных и органических удобрений, учитывающие особенности произрастания культур в конкретных условиях и возможности повышения урожайности культур и качества производимой продукции при снижении материальных затрат на единицу продукции и единицу площади. Большие резервы ресурсосбережения дает использование сидеральных удобрений и биологических препаратов, применение которых позволяет в 3 – 4 раза снизить производственные затраты по сравнению с применением фунгицидов и минеральных удобрений; высокопродуктивные сорта выращиваемых культур, адаптированные к конкретным условиям произрастания; рациональную ресурсосберегающую и почвоулучшающую систему обработки почвы, предотвращающую эрозию почв, снижающую нагрузку на них и воспроизводящих плодородие почв.

Сохранение плодородия почв, как главного ресурса агроэкосистем, является одной из важных задач экологизации сельскохозяйственного производства, решение которой сводится к комплексному экологическому использованию земельных ресурсов, включающему мероприятия по предотвращению экологического ущерба от эрозии почв, их загрязнения, потери плодородия, и мероприятия по воспроизводству плодородия почв.

#### Список литературы

1. Бабков Г.А. Плодородие почв, интенсификация производства, урожайность сельскохозяйственных культур / Г.А. Бабков // Управление экономическими системами [Электронный ресурс]. – 2012. - №2 (38). Режим доступа: <http://uecs.ru/otraslevaya-ekonomika/item/1041-2012-02-16-08-14-56>
2. Данилов-Данильян В.Н. Экологический вызов и устойчивое развитие / В.Н. Данилов-Данильян, К.С. Лосев. – М.: Прогресс-Традиция, 2000, с. 263-284
3. Бабков Г.А. Фундамент расширенного воспроизводства в АПК // Приложение к журналу «Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. – 2000. - №4
4. Колесников А.П. Интенсификация и результативность аграрного сектора экономики / А.П. Колесников, В.И. Хоружий, Б.А. Шогенов // Агротехнологии XXI века. – Нальчик: КБГСХА. – 2007
5. Губачев В.А. Организационно-экономическое обеспечение экологизации сельскохозяйственного производства / В.А. Губачев // Проблемы экономического развития Юга России. Материалы всероссийской науч.-практ. конф. 25 декабря 2012 г., Новочерк. гос. мелиор. академия. – Новочеркасск: Лик, 2013.

#### АНАЛИЗ РИСКОВ КОНЦЕССИИ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

**Денисов М.П.**

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург

Риск присущ предпринимательской деятельности и является неотъемлемой частью проектов государственно-частного партнерства. Следует различать риск как вероятность возникновения неблагоприятных последствий воздействия различных факторов на проект и риск как установленную ответственность той или иной стороны по контракту. Первый является предметом оценки на этапе разработки проекта, а второй представляет собой элемент системы управления, предусматривающей распределение рисков между сторонами и установление правил обращения с ними [4]. Существует большое количество классификаций рисков, учитывающих специфику ГЧП. Мы возьмем в качестве основы классификацию, предложенную Варнавским В.Г. и используемую рядом других исследователей, которые выделяют три группы рисков ГЧП: политико-правовые; финансово-экономические; технические [1]. Политико-правовые и экономические риски относятся к категории внешних по отношению к проекту. Они имеют особое значение для проектов государственно-частного партнерства в форме концессии ввиду долгосрочного характера последней и участия в ней государства в качестве одной (и, как правило, более сильной в экономическом плане) стороны.

Снижение политических рисков имеет место, когда развитие института ГЧП оказывается в центре внимания государства, профессионального сообщества и общества в целом. Впервые важность такого консенсуса отмечена в Великобритании, где было сформулировано общее правило, гласящее о том, что

государственно-частное партнерство только тогда имеет шансы на развитие и достижение ожидаемой от него эффективности, когда оно приобретает свойства института, внедренного в самую основу социально-экономической системы страны, ее отдельных регионов и хозяйственных отраслей [4]. Политический приоритет поддержки института ГЧП должен иметь место на всех уровнях политического и административного руководства, быть продолжительным по времени и очевидным для всех участников хозяйственной деятельности. Он должен в обязательном порядке поддерживаться созданием и развитием необходимой законодательной базы, мобилизацией профессионального сообщества и обеспечением поддержки общества в целом. На необходимость формирования политического консенсуса относительно ГЧП и создания системы формальных правил и процедур указывают Маховикова Г.А. [3] и другие исследователи [4].

Анализ нынешнего этапа развития ГЧП в России показывает наличие мощной политической поддержки развития ГЧП в целом и его применения в ЖКХ, в частности, начиная с самого высокого уровня Президента Российской Федерации (упоминание «в «майских указах», высказывания в поддержку ГЧП на совещаниях с Правительством [2]), Правительства и Государственной думы РФ, обеспечивающих создание законодательной, нормативной и методической основ ГЧП, а также глав наиболее развитых регионов и крупнейших профессиональных организаций, таких как НОСТРОЙ и других. Все это стимулирует взрывной рост в последние два года заключаемых контрактов ГЧП в сфере тепло, электро и водоснабжения, а также в других сферах ЖКХ [2].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что политико-правовые риски концессий в сфере ЖКХ в текущих условиях Российской Федерации уменьшились и созданы условия публичным партнерам для эффективного обращения с такими рисками, за которые они несут ответственность.

Тем более важным представляется классификация и оценка финансовых и технических рисков концессии, источником которых является сам концессионный проект, в том числе квалификация и характер деятельности его участников. Концессионный проект включает два этапа: создание объекта концессии и эксплуатация созданного объекта с целью оказания услуг оговоренного в концессионном соглашении объема и качества. Для сферы ЖКХ такие услуги могут включать обеспечение потребителей теплом, электроэнергией, водой, газом а также оказание услуг водоотведения и обращения с отходами. Мы предлагаем рассматривать риски концессионных проектов в сфере ЖКХ в составе трех групп:

1. Риски, связанные с созданием объекта концессии.
2. Риски, связанные с эксплуатацией объекта концессии.
3. Риск недостижения качественных показателей проекта.

Первая группа рисков связана с качеством составления и реализации инвестиционной программы концессионера, которая может предусматривать новое строительство, реконструкцию и модернизацию объектов ЖКХ. По существу это риски достаточности и целевого использования капиталовложений, а в некоторых случаях и крупных операционных затрат, например на капитальный ремонт согласно соответствующим планам. Инвестиционную программу стараются планировать таким образом, чтобы капитальные вложения в строительство, реконструкцию и модернизацию объекта уложить в первые два-три года периода действия концессионного соглашения. Однако, если объектом концессии являются, например, электрические или тепловые сети крупного города, длина которых измеряется десятками километров, осуществить реконструкцию в один этап на начальной стадии концессионного проекта часто оказывается невозможным. В этом случае выполнение инвестиционной программы планируется в несколько этапов, которые могут охватывать до пяти и более лет. Риски, связанные с созданием объекта концессии, в этом

случае возрастают. В первую группу рисков мы включаем следующие:

1) Риск удорожания создания объекта

- удорожание статей затрат;
- неучтенные затраты (риск проектирования);
- дополнительные затраты;
- увеличение стоимости денег (при использовании заемных средств).

2) Риск несвоевременного ввода объекта:

- неверная оценка объемов работ (риск проектирования);
- нарушение сроков строительства концессионером;
- вмешательство третьих лиц.

3) Риск недофинансирования создания объекта:

- недофинансирование капитальных затрат со стороны концедента;
- недофинансирование капитальных затрат со стороны концессионера;
- недополучение доходов от операционной деятельности для покрытия капитальных затрат.

Риск невозможности создания объекта в данном случае не берется во внимание, так как мы рассматриваем только те риски, материализация которых не влечет за собой смену концессионера и закрытие проекта.

Вторая группа рисков включает:

1) Риск удорожания эксплуатации объекта

- удорожание статей затрат;
- неучтенные затраты (риск проектирования);
- дополнительные затраты;
- увеличение стоимости денег (если берется кредит)

2) Риск недофинансирования эксплуатации объекта. Этот риск при условии выполнения концессионером своих обязательств по концессионному соглашению полностью ложится на публичного партнера. Учет этого риска снижает статью «недофинансированные экономически-эффективные расходы концессионера», которые согласно действующему законодательству концедент обязан возместить в любом случае. Появление таких расходов говорит о неверной оценке рисков проекта на этапе его подготовки

Третья группа рисков охватывает технические риски, которые могут возникнуть как на этапе создания объекта концессии, так и на этапе его эксплуатации. Эти риски, как правило, полностью ложатся на концессионера и могут быть связаны с недостаточной эффективностью выбранной технологии, ошибками проектирования, либо с низким качеством работ по строительству и эксплуатации объекта концессии.

С точки зрения обращения с указанными рисками наиболее эффективными способами управления ими следует считать минимизацию за счет создания эффективной системы риск-менеджмента проекта; грамотное распределение рисков между сторонами концессионного соглашения с учетом возможностей каждой стороны по их минимизации; резервирование ресурсов за счет учета изменения экономических параметров проекта и стоимости ресурсов в течение срока его реализации.

#### Список литературы

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г.

- Варнавский. - М.: Наука, 2005.
2. Материалы III Общероссийского форума «Частные операторы коммунальной инфраструктуры» 24 октября 2016. [Электронный ресурс], URL <http://www.pppi.ru/news/klyuchevye-igroki-rynka-zhkh-obsudili-voprosy-privlecheniya-investitsiy-v-kommunalnyy-sektor> (дата обращения 10.09.2016).
  3. Маховикова Г.А. Государственно-частное партнерство: зарубежный опыт и российские реалии / Г.А. Маховикова, Н.Ф. Ефимова. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2013. – 251 с.
  4. Смирнов Е.Б., Чурбанов А.Е., Ястребов О.А., Яковлев Ю.В. Концессионная модель инвестиционно-строительного проекта: содержание, структура, контрактное обеспечение. Материалы круглого стола Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы архитектуры и строительства» Санкт-Петербург, 20-21 декабря 2011 г. / под общей редакцией Е.Б. Смирнова; СПбГАСУ. – СПб, 2011.

**КРИТЕРИАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ  
ОРГАНИЗАЦИИ**  
**CRITERIA-BASED APPROACHES TO ASSESSING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF  
THE ORGANIZATION**

**Дмитриева О.В.**

ФГБОУ ВО «Московский политехнический университет»

Оценка инвестиционной привлекательности организации может проводиться с различными акцентами и степенью глубины в зависимости от основных категорий ее заинтересованных пользователей и их экономических интересов.

Текущие и перспективные инвесторы при проведении анализа инвестиционной привлекательности, как правило, выясняют:

- причины, обусловившие успешность деятельности организации в прошлом, и перспективы дальнейшего получения прибыли;
- тенденции изменения (рост, стабильность или спад) прибыли, рентабельности продаж и капитала;
- текущее финансовое положение организации и факторы, способные оказать на него влияние в ближайшем будущем;
- структуру капитала организации, ее риски и преимущества с точки зрения инвестора;
- рейтинг организации в рамках конкретного вида экономической деятельности;
- прогноз цен на акции организации и ее конкурентов во взаимосвязи с общими тенденциями на фондовом рынке.

Следует также отметить важность учета полного спектра рисков инвестиционного проекта и правильности их количественной оценки при оценке инвестиционной привлекательности организации (проекта) и принятии инвестором решения инвестиционного решения.

Традиционно на рынке существуют проекты, оцениваемые как высокодоходные, но обладающие высоким уровнем рисков (например, венчурные инвестиции, вложения в проекты создания и продвижения

на рынок новых товаров и услуг, разработку новых технологий, расширение действующих и выход на новые рынки сбыта). Также можно осуществлять вложения, которые приносят относительно невысокие доходы, но обладающие минимальными рисками.

Таким образом, экономические интересы инвесторов лежат в области оценки риска и доходности инвестиционных проектов, а также способности организации генерировать прибыль и регулярно выплачивать дивиденды. Инвестиционная привлекательность организации очень важна для расширения круга инвесторов. При этом уже работающие с данной организацией инвесторы при повышении ее финансовой устойчивости могут вложить в деятельность данной организации дополнительные средства [1, с.124].

Единого критерия оценки инвестиционной привлекательности организации, по нашему мнению, не существует. На это имеются следующие причины.

Во-первых, при оценке инвестиционной привлекательности потенциальный кредитный инвестор (банк) и потенциальный институциональный инвестор (акционер в акционерном обществе или участник в обществе с ограниченной ответственностью) имеют различные приоритетные оценочные характеристики [2]. Если для кредитного инвестора основным приоритетом при оценке инвестиционной привлекательности организации является ее платежеспособность (так как банк заинтересован в своевременном возврате основной суммы денег и выплаты процентов и не участвует в прибыли от реализации проекта), то для институционального инвестора акценты смещаются в сторону эффективности хозяйственной деятельности реципиента (оцениваемой путем отношения полученной прибыли к совокупным активам организации).

Во-вторых, имеет особое значение предполагаемая сумма инвестирования. Для оценки эффективности капитальных вложений используются показатели чистой текущей стоимости (NPV) и внутренней норма рентабельности (IRR). В этой связи особое значение имеет существующая позиция инвестора по рассмотрению инвестиционной привлекательности организаций. Если задача состоит в том, чтобы оценить привлекательность различных организаций на предмет размещения фиксированной величины инвестиций, то основным показателем будет чистая текущая стоимость. Если речь идет о диверсифицированных вложениях с возможностью варьирования суммы финансирования, то приоритет отдается показателю внутренней нормы рентабельности [3].

В-третьих, необходимо четко различать понятия абсолютной и относительной инвестиционной привлекательности организаций. Понятие «абсолютная инвестиционная привлекательность» относится к рассмотрению конкретного, четко специфицированного инвестиционного проекта. В этом случае инвестиционная привлекательность организации в абсолютном значении положительна в том случае, когда NPV за весь амортизационный цикл выше нуля [4]. Понятие «относительная инвестиционная привлекательность» всегда предполагает наличие базы сравнения. Это может быть:

- сравнение инвестиционной привлекательности различных видов экономической деятельности;
- сравнение инвестиционной привлекательности данной организации с привлекательностью других организаций, относящиеся к одному виду экономической деятельности;
- сравнение полученных оценочных значений с некими нормативными (заданными заказчиком) значениями.

Поэтому при оценке инвестиционной привлекательности организации необходимо учитывать следующие моменты.

1. Что является базой сравнения при оценке инвестиционной привлекательности:
  - ограниченный перечень других организаций;

- заданные потенциальным инвестором целевые показатели окупаемости инвестиций (срок окупаемости, простая норма прибыли, чистая текущая стоимость, внутренняя норма рентабельности);
- среднеотраслевая отдача на инвестированный капитал;
- безубыточность (в этом случае производится оценка абсолютной инвестиционной привлекательности организации).

2. Производится ли оценка инвестиционной привлекательности организации в целях конкретного инвестиционного проекта или этот параметр не определен.

3. Производится ли оценка инвестиционной привлекательности организации для фиксированной суммы предполагаемых инвестиций или этот параметр не определен.

4. Производится ли оценка инвестиционной привлекательности для кредитного инвестирования или институционального инвестирования.

5. Наклаываются ли инвестором ограничения по:

- срокам окупаемости инвестиций;
- минимальной отдаче на инвестируемый капитал;
- ликвидности капитальных вложений;
- предельным суммам финансирования.

6. Качественный характер объекта инвестирования (НИОКР, инновации, модернизация, поддерживающие инвестиции).

7. Наличие дополнительного обеспечения (залог, минимальный остаток на счете, аккредитив и пр.) [5, с.286].

По нашему мнению, одним из важнейших факторов, оказывающих влияние на результаты оценки инвестиционной привлекательности организации реального сектора экономики, является текущая макроэкономическая конъюнктура: нахождение мировой экономики в определенной фазе экономического цикла в значительной степени предопределяет поведение кредитных и институциональных инвесторов и вероятность наличия свободной ликвидности, являющейся основным источником инвестирования в деятельность организаций реального сектора экономики. В этой связи влияние кризисных явлений в экономике на осуществляемые инвестиционные процессы и инвестиционную привлекательность организаций также нельзя недооценивать [2].

### **Список литературы**

1. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: учебное пособие. – М.:ИНФРА-М, 2009г.
2. Дмитриева О.В., Петенкова А.С. Оценка инвестиционной привлекательности организации в условиях экономического кризиса: монография. – М.: МГУП им. Ивана Федорова, 2012.
3. Суханов А.В. Инвестиционная привлекательность компании. Подходы к оценке и к управлению. – М.: МАКС ПРЕСС, 2005.
4. Якупова Н.М., Яруллина Г.Р. Инвестиционная привлекательность. Анализ, измерение, оценка. – Казань: Издательство Казанского государственного университета, 2010.
5. Щиборщ К.В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий. – М.: Банковские технологии, 2000.

## ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПОСТКРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Лбова Е.С., Воронина Н.В.

Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск

В условиях очередного кризиса развитие экономики России носит неустойчивый характер. По официальным данным Росстата в 2009-2015гг наметилась устойчивая тенденция к увеличению использования собственных средств в инвестировании: объем собственного финансирования увеличился с 37% до 50% за семь лет [3]. Обратимся к данным рис. 1.



Рис. 1 – Динамика инвестиций в основной капитал за 2009-2015 гг.

Как видно из данных схемы (рис. 1) в 2009г на собственные средства приходился 37,1%, что составляло 2243,3 млрд. руб., а в 2015г. совокупный объем собственных источников финансирования составил 5260,3 млрд. руб. или 50,2% общего объема инвестирования. При этом, совокупный прирост объема самофинансирования за рассматриваемый период составил 3017 млрд. руб. или 135,5% к уровню 2009г [3].

Анализируя сложившуюся ситуацию, можно говорить о вынужденном переходе на самофинансирование в посткризисный период, что ведет к необходимости сокращения собственных расходов, и, как следствие, снижению объемов производства.

В этих условиях становится особенно важной грамотная инвестиционная политика промышленных предприятий, основанная на согласовании интересов всех участников инвестиционного процесса.

В связи с этим целью данного исследования является определение путей повышения инвестиционной привлекательности предприятий, и, как следствие, их инвестиционного потенциала. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: во-первых, определить источники формирования инвестиционного потенциала на разных этапах жизненного цикла предприятия; во-вторых, выявить причины, тормозящие приток инвестиций; в-третьих, сформулировать структуру инвестиционного потенциала предприятия, позволяющую повысить его конкурентоспособность в текущих, посткризисных условиях.

По мнению Мавриди К. П. первоначально инвестиционный потенциал формируется за счет собственного и заемного капитала предприятия как возможный доход, превосходящий по величине все другие доходы, связанные с доступными для данных инвесторов альтернативными путями использования имеющихся средств [2].

По мнению Кармова Р.А., приверженца ограничительного подхода к оценке инвестиционного потенциала, «инвестиционный потенциал характеризует возможность экономического субъекта самостоятельно реализовать некий инвестиционный проект без использования заемного капитала»[1].

На наш взгляд, на современном этапе развития экономики использование заемного капитала может быть вполне оправдано, когда: во-первых, речь идет о долгосрочных кредитах и займах; во-вторых, в структуре актива преобладают внеоборотные активы; в-третьих, целью привлечения заемных средств является финансирование технологий, проектов, программных продуктов, научно-исследовательских разработок или иной инновационной деятельности.

Дальнейшее формирование инвестиционного потенциала предприятия происходит как за счет его внутренних, так и за счет внешних факторов: мировых и российских тенденций развития инвестиционного процесса, инвестиционного климата страны, инвестиционной привлекательности региона, а также инвестиционных возможностей отрасли и рисков инвестиционной деятельности.

Таким образом, на разных этапах жизненного цикла предприятия в процессе формирования его инвестиционного потенциала участвуют разные категории инвестиционного процесса, имеющие конечной целью повышение инвестиционной привлекательности данного предприятия в современной высококонкурентной среде.

Традиционно каждое предприятие имеет два источника самофинансирования: амортизационные отчисления и нераспределенную прибыль. Дополнительными источниками финансирования, на наш взгляд, могут стать: во-первых, трансформация вкладов (сбережений) в инвестиции; во-вторых, привлечение отечественного капитала российских предпринимателей, находящегося в зарубежных банках.

В настоящее время основными проблемами отставания объема инвестиций от спроса на них являются: во-первых, неготовность получателей инвестиций – предприятий к эффективному использованию и освоению средств; во-вторых, неготовность инвесторов вкладывать капитал в нереформированные предприятия по причинам как высоких рисков (незащищенность прав собственности, значительных риск невозврата средств и т.п.), так и невозможности точного расчета самого уровня риска [2].

Необходимость реформирования предприятий объясняется: во-первых, значительным отставанием уровня техники и технологии и, как следствие, высокой материалоемкостью и энергоемкостью производственных процессов; во-вторых, высокой степенью износа основных производственных фондов.

Здесь стоит заметить, что износ ОПФ накапливался постепенно, и лишь в настоящее время достиг критических значений. При этом, 2/3 расходов на НИОКР используются нерационально и приходится на приобретение оборудования для замены морально и физически устаревшего, а не на исследования и разработки в перспективных направлениях. Это говорит о неготовности предприятий к изменениям и практически полном отсутствии инновационной составляющей производственного процесса. Даже на предприятиях, ведущих научно-исследовательскую работу, большая часть инновационных проектов ориентирована на перевооружение ОПФ, то время как за рубежом приоритет отдается созданию энерго- и природосберегающих технологий, поиску дешевых источников энергии, повышению эффективности использования энергоресурсов.

Исходя из этого структуру инвестиционного потенциала предприятия можно представить в виде схемы (рис. 3).

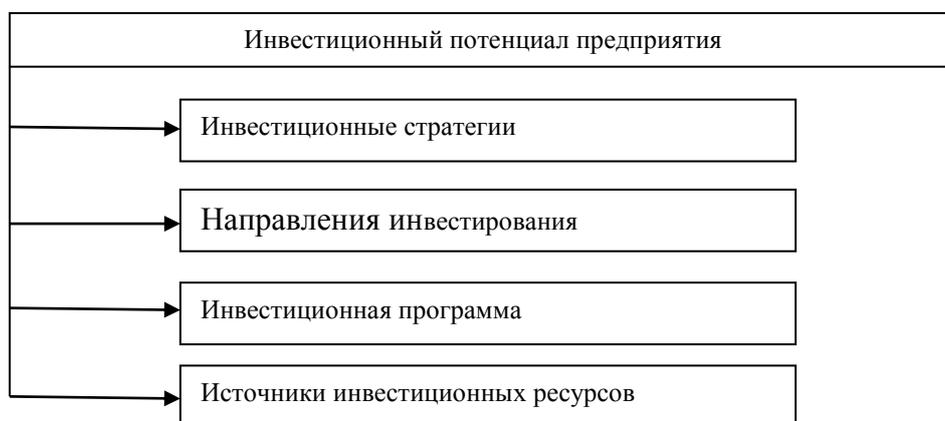


Рис. 2 – Структура инвестиционного потенциала предприятия по критериям эффективности

Итак, определив источники формирования инвестиционного потенциала на разных этапах жизненного цикла предприятия, выявив причины, тормозящие приток инвестиций и сформулировав структуру инвестиционного потенциала предприятия, повышение инвестиционного потенциала предприятия, на наш взгляд, происходит в два этапа: на первом этапе предприятию разработать детально обоснованную инвестиционную стратегию, определить основные направления инвестирования, сформулировать инвестиционную программу, а также провести обоснование необходимости привлечения инвестиционных ресурсов и расчет эффективности вложения инвестиционного капитала; на втором этапе провести реформирование предприятия до уровня прозрачности, таким образом, чтобы инвестор мог оценить реальные перспективы вложения средств и риски от такого вложения.

### Список литературы

1. Кармов Р.А. Инвестиционный потенциал и социально-экономические условия его реализации в трансформируемой экономике : автореф. дис. ... кандидата экон. наук / Р. А. Кармов. – Москва, 2007. – 25 с.
2. Мавриди К. П. Инвестиционный потенциал промышленных предприятий: экономическая оценка и стратегическое управление / дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук (080005) / Кирилл Павлович Мавриди; КубГУ. – Краснодар, 2005.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 10.11.2016)

# ПРИМЕНЕНИЕ АЙ-СТОППЕРОВ В РЕКЛАМНОЙ СТРАТЕГИИ СМИ НА ПРИМЕРЕ ТЕЛЕБИЗНЕСА

**Ливсон М.В.**

Московский политехнический университет

В современных нестабильных экономических условиях, а также в условиях жесткой конкуренции между производителями товаров и услуг, повышается роль оптимизации рекламной стратегии с целью привлечения внимания аудитории, и как следствие, повышения стоимости бизнеса.

В бизнес-моделях телеканалов реклама имеет ключевое значение, т.к. занимает основной удельный вес в доходах медиаорганизаций [1,2,3].

По мнению рекламистов [4] для привлечения внимания к рекламируемому товару или услуге необходимо применять специальные приемы, обладающие сильным аттрактивным воздействием. Такое явление называется эффектом или механизмом «ореола». В различных СМИ (телевидение, газеты, журналы) для этой цели используются «ай-стопперы» (от англ. — «eye-stopper» — ловушка для глаз), то есть процесс задержки внимания на каком-либо визуальном объекте.

Реклама на телевидении имеет свои особенности, что связано, в основном, с коротким периодом возможности ее восприятия, динамичностью образа, а также с высокой ценой ее производства и размещения по сравнению с размещением в других СМИ (радио, печать). Эти особенности диктуют определенные требования к рекламной стратегии телеканалов.

Исследователи эффективности рекламы выделяют следующие группы рекламных стопперов [5]:

1. Контраст-стопперы — неожиданно контрастные раздражители, провоцирующие непроизвольное внимание к рекламе. К контраст-стопперам можно отнести яркий свет, громкий звук. Цвет в рекламе имеет существенное значение. Он подчеркивает качество, создает настроение, влияет на чувства, отражает времена года. Цвет может привлекать или отталкивать, вселять чувство спокойствия и комфорта или, наоборот, будоражить, призывать к действию. Например, желто-красные тона создают чувство взволнованности, возбуждения; сине-зеленая цветовая гамма действует успокаивающе. Черный цвет обладает значением изысканности, интеллигентности. Черный — это отсутствие цвета. Подсознательные ассоциации, вызываемые цветом, основываются как на личном опыте человека, так и на особенностях культуры общества. Так красный: в США означает любовь; в Китае — доброту, праздник; в России — активность, агрессию; в Индии — жизнь. Желтый: в США — процветание; в России — солнце и разлуку; в Сирии — траур; в Индии — великолепие; в Бразилии — отчаяние. Белый: в Европе — молодость; в Японии — траур; в США — чистоту [6].

Примером использования контраст-стоппера в телевизионной рекламе может служить рекламный ролик жевательных конфет с фруктовым вкусом "Skittles" компании «Mars Inc», изобилующий яркими цветами, транслирующийся на федеральных каналах.

2. Шоу-стопперы — это нестандартные раздражители, провоцирующие непроизвольное внимание в рекламе, их главным свойством является не интенсивность, а зрелищность. К шоу-стопперам можно отнести сказочные, фантастические, магические, волшебные и мифологические составляющие рекламного сообщения. Стопперы на основе сказочного сюжета использовались в рекламном ролике шоколада «Аленка» на российском телевидении.

3. Классик-стопперы — это универсальные раздражители, не отличающиеся новизной и необычностью, но привлекающие произвольное внимание в силу своей привязки к базовым общечеловеческим, национальным, половым, возрастным установкам и приоритетным ценностям. Дети и маленькие животные являются классик-стопперами для женской и детской потребительской аудитории. Такую тактику использовали, например, создатели рекламы корма для собак «Pedigree», транслирующейся на федеральных каналах российского телевидения, сделав главными героями ролика маленького мальчика и щенка.

Рекламный образ воспринимается гораздо легче и быстрее чем текст, который необходимо дочитать до конца и вникнуть в его суть. Визуальному образу не нужен перевод, в отличие от текста, а также образ более эмоционален. В картинке, фотографии или ролике зашифрована определенная информация. Рекламный образ создается с использованием стереотипов и архетипов общества, то есть коллективного сознания и бессознательного.

Визуальный ряд рекламы состоит из иллюстраций, графических изображений, видеоизображения, шрифта рекламного текста и цветового решения рекламного сообщения. Составляющие визуального ряда рекламы действуют на зрителя в комплексе. В оптимальной рекламе все элементы дизайна являются носителями конкретной информации.

Для увеличения охвата аудитории рекламы на телевидении целесообразно использовать следующие факторы:

1. Креативность визуализации (зритель запоминает в первую очередь то, что он видит, а не то, что слышит). Примером может служить рекламный ролик компании «СТС», выпущенный специально к Хэллоину, созданный в «страшном» жанре.
2. Четкость и ясность визуализации.
3. Оперативность при привлечении внимания аудитории. Рекламодатель имеет не более пяти секунд для завладения вниманием аудитории.
4. Первенство в восприятии зрителем сути рекламы, вторичность побуждения к раздумью.
5. Главным героем рекламного сюжета должен быть человек, несмотря на то, что объектом рекламы является неживой предмет. Этот фактор был положен в основу рекламного ролика чипсов «Lay's», транслирующегося на многих федеральных каналах, когда основное внимание было уделено известному актеру, и лишь эпизодически в рекламе появляется небольшой пакетик чипсов.
6. Лаконичность рекламного текста - каждое слово должно нести смысловую нагрузку. Рекламная кампания «Nespresso» направлена на внимание к видеоряду, текст в рекламе играет второстепенное значение.
7. Использование тропов (от древнегреческого «tropos» - превращение). За максимально короткое время троп позволяет создать емкий образ, не требующий словесного пояснения, т.к. визуальное изображение воспринимается мгновенно. Благодаря тропам визуальный ряд становится более ярким, необычным и запоминающимся.

Роль ай-стоппера в рекламе может выполнять нестандартный, иногда шокирующий или провокационный образ, который не может остаться незамеченным зрителем. Такой инструмент используется в рекламном ролике препарата для мужчин «Аликапс», транслировавшийся на телеканале «Россия-2».

Креативным инструментом привлечения внимания аудитории к видеоролику может являться отсутствие изображения или звука, или просто черный экран в течение нескольких секунд эфирного времени, что, несомненно, создаст интригу вокруг рекламируемого товара. Реакция зрителя последует незамедлительно, возникнет интерес к рекламе, цель рекламодателя будет достигнута.

В заключении следует отметить, что ай-стопперы направлены на привлечение внимания аудитории, от которой, в свою очередь, напрямую зависит интерес рекламодателей к телеканалу, и, как следствие, повышение стоимости медиаорганизаций. Дальнейшая рекламная стратегия должна быть направлена на удержание зрительского внимания.

#### Список литературы

1. Ливсон М.В. Особенности формирования доходов медиаорганизаций на современном этапе на примере телевидения// Сборник научных трудов по итогам II Международной научно-практической конференции «Тенденции развития экономики и менеджмента» (сборник со статьями). № 2. Казань, 2015. 149 с. – 2015. – С. 42–45.
2. Ливсон М.В. Особенности формирования доходов телекомпаний в условиях экономического кризиса// Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. 2016. № 2. С. 147-154.
3. Ливсон М.В. Актуальные вопросы разработки рекламно-коммуникационной стратегии телеканалов как фактора повышения их доходности// Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. 2016. № 2. С. 136-146.
4. Всё о рекламе. Психологическое воздействие рекламы на потребителя. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.birthlight.ru/> свободный. Дата обращения 28.11.2016.
5. Реклама. Маркетинг. PR. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sostav.ru/> свободный. Дата обращения 28.11.2016.
6. Давтян А.А. Особенности привлечения внимания потребителя к рекламе // Реклама. Теория и практика. 2006. № 2(14). С. 130 – 146.

#### МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Разиньков П.И., Разинькова О.П.**

Тверской государственный технический университет, г. Тверь

В условиях рыночных отношений происходит смещение приоритетов экономического развития в сторону ресурсосбережения и экономия материальных, трудовых и других производственных ресурсов становится важнейшим источником увеличения валового общественного продукта. Особенно это актуально для условий нестабильного производства и кризиса, которые приводят к диспропорциям в потреблении ресурсов, что снижает результативность управления ресурсным обеспечением предприятия.

В то же время одной из причин кризисного состояния предприятия и дестабилизации производства является ограниченность финансовых и материальных ресурсов. При этом предприятие может обеспечить получение прибыли лишь за счет повышения эффективности использования ресурсов, снижение затрат на закупку материальных ресурсов, оптимизации норм расхода, повышения ритмичности производства и

качества производимой продукции, а также других мероприятий по ресурсосбережению и комплексному использованию сырья и материалов»[1].

В зависимости от определенных целей и задач анализа, на основе группировок показателей, необходимо сконструировать алгоритм расчета результативности использования ресурсного потенциала предприятия, учитывая специфику его работы, отраслевую принадлежность и другие факторы. Необходимо применять такую методику, которая будет максимально полно отражать результаты его деятельности по формированию и использованию ресурсного потенциала, учитывать проблемные зоны предприятия и перспективы его развития.

Авторами предложена комплексная методика оценки уровня планирования и эффективности использования ресурсного потенциала предприятия, в которую включены показатели, использование которых может в наиболее полной мере оценить уровень планирования и эффективность использования элементов ресурсного потенциала и самого потенциала в целом. Оценку эффективности формирования и использования ресурсного потенциала предприятия необходимо проводить в следующей последовательности:

1. Составление плана проведения анализа; выбор ответственных лиц, установление сроков; сбор данных;
2. Выделение групп показателей анализа структурных элементов ресурсного потенциала;
3. Расчет показателей, отражающих эффективность использования основных производственных фондов предприятия и их оценка;
4. Расчет показателей, отражающих эффективность использования материальных ресурсов предприятия и их оценка;
5. Расчет показателей, отражающих эффективность использования трудовых ресурсов предприятия и их оценка;
6. Расчет показателей, отражающих эффективность использования финансовых ресурсов предприятия и их оценка;
7. Обобщение данных оценки формирования и эффективности использования составных элементов ресурсного потенциала предприятия, разработка мероприятий и рекомендаций по повышению эффективности использования ресурсов предприятия;
8. Реализация разработанных мероприятий и рекомендаций[2].

Особенно сложным этапом разработки методики является разработка групп показателей, с помощью которых можно оценить уровень планирования и эффективность использования основных производственных фондов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов. В нашей методике предложены следующие показатели по этим группам:

1. Показатели, характеризующие основные производственные фонды предприятия. Расчет уровня: фондоотдачи основных производственных фондов; фондоемкости выпускаемой продукции; фондорентабельности; коэффициентов выбытия, прироста, обновления, замены, износа и годности основных производственных фондов[3].

2. Показатели, характеризующие материальные ресурсы предприятия: материалотдача. Расчет уровня: материалоемкости продукции; удельного веса материальных затрат в себестоимости продукции; коэффициентов: использования материальных ресурсов; извлечения продукта из исходного сырья (степень использования полезного вещества из исходного сырья); выхода продукции (процентное отношение производимого количества продукции к объему необходимого сырья); использования материала

(технологических потерь), а также расходного коэффициента, характеризующего расход различного вида сырья, воды, топлива, электрической энергии т. д.

3. Коэффициенты, характеризующие трудовые ресурсы предприятия. Расчет уровня: фонда рабочего времени; среднегодовой выработки продукции одним работником; коэффициентов: оборота по приему; оборота по выбытию; текучести кадров; постоянства состава персонала предприятия; резерва увеличения выпуска продукции за счет создания дополнительных рабочих мест, возрастного состава персонала предприятия; образовательного уровня персонала предприятия.

4. Коэффициенты, характеризующие использование финансовых ресурсов предприятия. Расчет уровня: прибыли; удельного веса средств свободных от обязательств; коэффициентов финансовой независимости; текущей ликвидности; срочной ликвидности; абсолютной ликвидности; рентабельности активов; рентабельности собственного капитала; коэффициента использования активов; коэффициента соотношения заемных и собственных средств; коэффициента накопленного капитала и другие.

Важно не только рассчитать основные показатели, характеризующие эффективность применения ресурсного потенциала, но и выявить их значения (величины), чтобы иметь возможность оценить уровень планирования использования ресурсного потенциала предприятия. Для этого рекомендуется использовать уточненные нами нормативные (пороговые) значения показателей (табл. 1).

Таблица 1

Нормативные (пороговые) значения показателей оценки уровня планирования использования ресурсного потенциала предприятия

Показатель	Высокий уровень (А)	Средний уровень (В)	Низкий уровень (С)
Коэффициент годности основных средств	>0,5	0,3–0,5	≤0,3
Материалоотдача	>1,5	1,3–1,5	≤1,3
Материалоемкость	≤0,67	0,67–0,77	≤0,77
Фондоотдача	>1,5	1,3–1,5	≤1,3
Фондоемкость	≤0,67	0,67–0,77	≤0,77
Среднегодовая выработка одного рабочего, тыс. руб.	>800	500–800	≤500
Коэффициент финансовой независимости	>0,5	0,3–0,5	≤0,3
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,1–0,2	≤0,1
Коэффициент рентабельности активов	>0,1	0,05–0,1	<0,05
Коэффициент доли заемных средств	<0,5	0,5–0,7	>0,7

Для того, чтобы оценить уровень планирования необходимо сопоставить полученные в расчетах значения коэффициентов с представленными на шкале, характеризующей уровень планирования использования ресурсного потенциала организации. После соединения отмеченных позиций единой линией можно получить кривую, отражающую уровень планирования использования ресурсного потенциала. При этом, можно выделить три уровня планирования ресурсного потенциала: высокий, который характеризуется эффективным использованием ресурсного потенциала предприятия; средний – недостаточно эффективным использованием ресурсного потенциала; низкий свидетельствует о неэффективном использовании ресурсного потенциала, неразвитости его структурных составляющих.

Изложенная последовательность этапов организации проведения анализа эффективности планирования и использования ресурсного потенциала имеет рекомендательный характер. В определенных ситуациях для решения локальных проблем достаточно провести оценку определенных элементов ресурсного потенциала, что позволит найти эффективные варианты решения проблемных ситуаций.

### **Список литературы**

1. Разиньков, П.И. Проблемы совершенствования управления на предприятии в условиях нестабильного рынка. В сборнике: Проблемы управления в социально-гуманитарных, экономических и технических системах. Сборник научных трудов преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов факультета управления и социальных коммуникаций. Под общей редакцией И.И. Павлова, ответственный за выпуск: Ильин О.Ю.. Тверь, 2015. С. 209-213.
2. Разинькова, О.П. Потенциал предприятия: теоретические, методологические и практические аспекты оценки формирования, использования, конкурентоспособности и развития / О.П. Разинькова, Тверь, Издательство ТвГТУ, 2015. в 2-х томах.
3. Разинькова, О.П. Экономическая оценка вариантов инвестиций в обновление основных производственных фондов предприятия / О.П. Разинькова О.П. Журнал «Организатор производства». 2009. № 1. С. 55-59.

## **ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Сальникова Ю.К.**

Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ)  
им. М.И. Платова, г. Новочеркасск

Одним из наиболее значимых факторов, регулируемых государством и определяющим направления инновационного развития и модернизации производства, является политика в сфере экологии. Для реализации идей устойчивого развития необходима экономическая заинтересованность в реализации модернизационных проектов экологической направленности.

Очевидно, что такая необходимость становится важнейшим приоритетом для всей мировой экономики. Особенно такая тенденция проявляется за последние десятилетия в развитых странах, в которых реализуются различного рода модернизационные инициативы, направленные на экологизацию производства, повышение энергоэффективности и использование возобновимых источников энергии, увеличение конечного выхода готовой продукции из единицы сырья, внимание к климатической системе земного шара.

В отличие от сложившейся тенденции в развитых странах, в России наблюдаются антиустойчивые тенденции, заключающиеся в формировании и поддержании в стране экспортно-сырьевой модели экономики, в которой основную часть составляют сектора со значительным негативным воздействием на окружающую среду – энергетика и металлургия. Обеспечение экономического роста достигается за счет роста загрязнения окружающей среды, истощения природных ресурсов, нарушения баланса биосферы, изменения климата, ведущих к снижению качества жизни людей.

Важным аргументом в пользу экологической модернизации является необходимость радикального технологического обновления всей материальной базы промышленности, поскольку физически и морально изношенное оборудование приводит к росту загрязнения окружающей среды.

Несмотря на увеличение объемов инвестиций в основной капитал за последние десятилетия (рис. 1), а также некоторые позитивные примеры внедрения инновационных технологий, направленных на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, общая экологическая ситуация в стране остается негативной. Проекты, направленные на реализацию мероприятий по выполнению различных экологических нормативов, осуществляются, как правило, только при наличии внешнего принуждения контролирующих органов, так как требуют масштабных инвестиций и не приносят доходов.

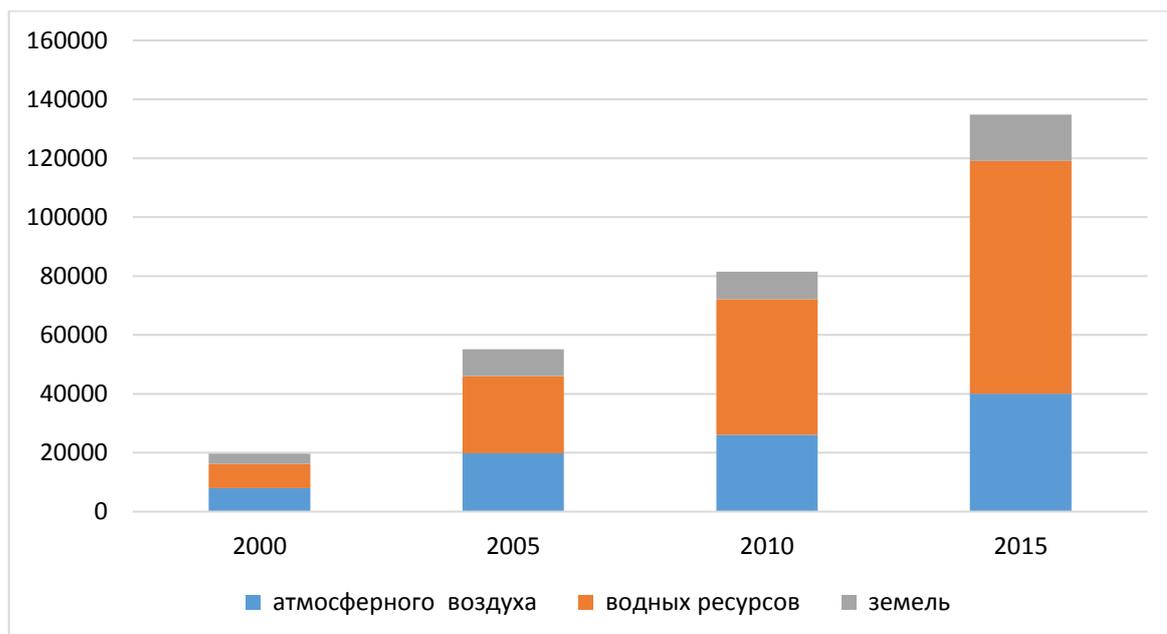


Таблица 1. Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов (составлено по данным [2])

Так, для одного из крупнейших машиностроительных предприятий, расположенных в Южном Федеральном округе, экологическими аспектами являются:

- выбросы в атмосферный воздух;
- сбросы сточных вод в канализацию;
- отходы производства и потребления;
- шум;
- токсичные выхлопы двигателей автомобилей.

Наиболее значимыми из них являются выбросы в атмосферный воздух, сбросы сточных вод в канализацию, отходы производства и потребления. Таким образом, негативное воздействие на окружающую среду заключается в загрязнении атмосферного воздуха, воды и почвы.

Согласно разработанного рассматриваемого предприятия проекту нормативов предельно допустимых выбросов загрязняющих веществ, в атмосферу выбрасывается 111 наименований загрязняющих веществ, из них 8 являются веществами 1-го класса опасности, 27 - веществами 2-го класса опасности, 22 - веществами 3-го класса опасности, 10 - веществами 4-го класса опасности, 44 вещества являются нетоксичными.

В 2015 г. суммарный фактический выброс составил около 295 тонн. По расчетным данным данное значение будет увеличиваться и составит в дальнейшем около 565 тонн загрязняющих веществ в год.

В 2015 году 645 тыс. м<sup>3</sup> сточных вод были сброшены в водоемы близлежащих рек без очистки, 6 501 тыс. м<sup>3</sup> сточных вод были очищены недостаточно, 1 501 тыс. м<sup>3</sup> сточных вод представляют собой нормативно очищенные сточные воды.

Ввиду отсутствия полигона для захоронения промышленных отходов, образующиеся отходы (кроме бытовых и приравненных к ним) должны отправляться на переработку и утилизацию на специализированные предприятия, имеющие соответствующие лицензии.

На данном этапе центральной задачей инновационного развития является обеспечение как строгих экологических требований, так и экономической заинтересованности хозяйствующих субъектов в осуществлении экологической модернизации. Такая заинтересованность может быть обеспечена посредством создания системы, предусматривающей различные преференции, налоговые льготы, кредиты, субсидии для экологически ответственных предприятий. Особо важную роль играет налоговая система, которая призвана создавать ограничения для развития загрязняющих отраслей и стимулировать увеличение доли обрабатывающих отраслей в целях повышения эффективности использования природного сырья и обеспечения высокой добавленной стоимости товаров и услуг, получаемых на его основе.

Это предполагает технологическую модернизацию на основе концепции наилучших доступных технологий, задающей высокие научнотехнические стандарты [1]. С точки зрения экономических методов регулирования охраны окружающей среды в России, важным положением экологического законодательства является необходимость предоставления налоговых и иных льгот при внедрении наилучших существующих технологий, возобновимых (нетрадиционных) видов энергии, использовании вторичных ресурсов и переработке отходов и т.д. К сожалению, это конструктивное экономическое положение остается декларативным, так как стимулы и льготы за внедрение экологически приемлемых технологий фактически отсутствуют.

*\*Результаты работы получены при поддержке проекта № 2873 «Теория, методика и технологии профессионального образования по направлениям подготовки, соответствующим приоритетным направлениям модернизации и технологического развития российской экономики», выполняемого в рамках базовой части государственного задания № 2016/143.*

#### **Список литературы**

1. Закон природы. Теперь новый // Российская газета: Экономика — Экология. – 2011. – № 5469.
2. Российский статистический ежегодник – 2015. – М.: Госкомстат России, 2015. – 725 с.

# ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Сафронова Ю.В., Юшин И.В.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации, г. Москва

Продовольственная безопасность, базируется на концепции самообеспечения основными видами продовольствия и является одной из составляющих экономической безопасности страны.

Проблема обеспечения продовольствием населения, а также функционирования и регулирования продовольственного рынка является стратегически определяющим фактором социально-экономического развития страны на всех уровнях хозяйствования.

Продовольственная безопасность – это защита жизненно важных интересов личности, общества и государства от дефицита в обеспечении их потребностей экономически доступными продовольственными ресурсами.

Обеспечение продовольственной безопасности предусмотрено Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы. По предварительной оценке Минсельхоза России индекс производства продукции сельского хозяйства в 2016 году составит 103,0 – 103,4%, в том числе в растениеводстве – 104,0, в животноводстве – 102,8%.

Продовольственную безопасность необходимо рассматривать как неотъемлемую часть всей системы национальной и экономической безопасности Российской Федерации. Поэтому целями продовольственной безопасности является последовательное улучшение и развитие ее главных индикаторов (рисунок 1).



Рис.1 – Механизм обеспечения продовольственной безопасности

Продовольственная безопасность заключается в:

- физической доступности продовольственных товаров, где продукты питания должны быть распространены в ассортименте и объеме, опираясь на имеющиеся нормы потребления, следует обеспечить государственный контроль за внутренними и внешними поставками продовольственных товаров;
- экономическая доступность товаров продовольствия, может быть обеспечено за счет поддержания на должном уровне доходов населения, а также за счет проведения контроля за установленными на продукты ценами;
- безопасное питание выражается в том, что продукты питания и сырье из которого они производятся, должны по своим качествам соответствовать тем нормам, которые были установлены на уровне государства для гарантирования безопасного потребления [2].

Категория «продовольственное обеспечение» должна включать категорию «качество», которое является центральным звеном данной категории, где оказывает влияние сразу на две другие ее составляющие: количество произведенной отечественной продукции и доступность это продукции для населения [4].

Эффективное аграрное производство является основой обеспечения продовольственной безопасности государства, удовлетворения населения продуктами питания в достаточном количестве и разного ассортимента. Продовольственная безопасность это непрерывный процесс, способствующий ее достижению, при этом происходит смена приоритетов развития и механизмов аграрной политики.

Таким образом, можно отметить, что продовольственное обеспечение является составной частью продовольственной безопасности и, как следствие национальной безопасности

Все необходимые меры и механизмы, которые обеспечивают продовольственную безопасность разрабатываются одновременно с государственными прогнозами ее социальной экономики развития в целях повышения доступности продовольствия для всего населения [1].

Проблема продовольственной безопасности имеет много аспектов, связанных с диспропорциями развития продовольственного хозяйства отдельных регионов и государств, с ростом цен и наличием значительных групп населения. С этой целью необходимо осуществлять ряд мероприятий: обеспечить эффективность внутреннего рынка и ценового регулирования; защиты интересов отечественных товаропроизводителей на внешних рынках; обеспечить целевое направление средств от продажи сельхозпродукции на развитие аграрного сектора экономики; активизировать инвестиционную деятельность в сельскохозяйственном производстве; обновить материально-техническую базу аграрных предприятий, повышать качество продуктов питания.

В новых экономических условиях предприятия различных отраслей промышленности должны были самостоятельно принимать решения по некоторым проблемам, которые ранее выполнялись на макроэкономическом уровне: обеспечивать процесс производства всеми необходимыми видами ресурсов; осуществлять поиск финансов; осуществлять выпуск качественной продукции и реализовывать ее по новым каналам товародвижения; развивать ассортиментную политику; обновлять производство и нести ответственность за принимаемые решения.

Для дальнейшего экономического роста производства качественных продовольственных товаров, повышения уровня их конкурентоспособности требуется модернизация производств на основе современных достижений научно-технического прогресса, со значительным привлечением инвестиций[3].

В целях обеспечения продовольственной безопасности необходимо решить ряд серьезных и взаимосвязанных проблем:

- оптимальность и устойчивость цен на сельскохозяйственное продовольствие;
- удовлетворение возрастающего спроса на продовольственные ресурсы;
- ликвидацию импортной продовольственной зависимости;
- организация производства по новым требованиям технических регламентов;
- обеспечение безопасности переработки и производства готовой продукции;
- развитие продовольственного импортозамещения;
- создание современного и инновационного сельского хозяйства.

Для того, чтобы обеспечить продовольственную безопасность в современных условиях, следует делать акцент на поддержание развития собственных производственных мощностей в области продуктов питания и сырья для их изготовления, а также сокращать их импорт. Из этого можно сделать вывод, что под продовольственной безопасностью понимают стабильное обеспечение населения сельскохозяйственным сырьем перерабатывающей промышленности с производством нужного количества полноценных и безопасных продуктов питания.

### Список литературы

1. Ворожейкина Т.М. Государственное регулирование фрагментированных отраслей // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2011. - №4.-С 108-113.
2. Гусейнов М.М. Роль инновационного развития аграрного сектора в обеспечении продовольственной безопасности.//Экономика и предпринимательство.-2014.- №9 .-С.125-128.
3. Проскурина З.Б. Выбор приоритетных направлений развития предприятий пищевой промышленности. // Микроэкономика.-2009.Т.3. – С.134-139.
4. Черевко Л.Д., Гурьянова Н.М. Категория «продовольственное обеспечение» и ее взаимосвязь с другими категориями. //Экономика и предпринимательство.-2014.- №8 .-С.64 -67.

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

**Сафуанова Л.Ф., Тасмуханова А.Е.**

ФГБОУ ВО Уфимский государственный нефтяной технический университет, г.Уфа

**Аннотация:** В статье раскрываются экономические характеристики малого, среднего и крупного предпринимательства. Авторы рассматривают отрасли, в которых более широко развито предпринимательство в России, делая особый акцент на малый и средний бизнес нефтегазовой отрасли.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, среднее предпринимательство, МСП, крупный бизнес, предприятие, отрасли, нефтегазовая отрасль.

На всех этапах развития экономики основным звеном является предприятие. Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по различным признакам: виду и характеру деятельности, формам собственности, количеству собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам, степени использования наемного труда и т.д.

По размерам предприятия подразделяются на малые, средние, крупные.

Размеры предприятий зависят от специфики отраслей, их технологических особенностей, от действия эффекта масштаба. Есть отрасли, связанные с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, и отрасли, для которых не требуются большие размеры предприятий, а, напротив, именно малые их размеры оказываются предпочтительнее [4].

Только крупные предприятия располагают большими материальными, финансовыми, трудовыми ресурсами, квалифицированными кадрами, а значит, способны вести крупномасштабные научно-технические разработки, определяющие важнейшие технологические сдвиги. В то же время необходимо отметить, что в последнее время возросло количество малого и среднего предпринимательства (МСП).

Малое предпринимательство – это предпринимательство, которое базируется на деятельности малых предприятий, которые формально не входят в объединения. Малое предприятие имеет независимость в осуществлении своей хозяйственной деятельности и в распоряжении выпускаемой продукцией и прибылью [2].

Средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии является главным критерием, на основе которого предприятие относится к субъектам малого предпринимательства. Для малых предприятий этот критерий составляет до 100 человек включительно. Также критериями отнесения к малому предпринимательству выступают: объем оборота, прибыль, доход, величина активов, размер уставного капитала и т.д. Выручка организации от реализации без учета НДС за прошлый календарный год не должна превышать 400 миллионов рублей.

Малому предпринимательству присущи следующие преимущества:

- более низкая потребность в первоначальном капитале;
- относительно невысокие расходы при осуществлении деятельности;
- возможность быстро реагировать на изменения на рынке;
- сравнительно более высокая оборачиваемость собственного капитала;
- рост числа рабочих мест, что способствует увеличению занятости населения.

По мнению Лановой О.Г., малый бизнес – это, прежде всего создание новых рабочих мест, оперативный отклик на рыночные изменения спроса и предложения, пополнение бюджетов [3]. Таким образом, малый бизнес играет в экономике любой страны огромную роль. Он является неотъемлемой частью социально-экономической системы страны.

Практика показывает, что среднее предпринимательство в России не выделяется в отдельную категорию. В основном употребляют термины: «средний и крупный бизнес» или «малый и средний бизнес».

Среднее предпринимательство – это компании с установленными оборотами и количеством сотрудников. Эти компании являются лидирующим сегментом в производстве и продвижении новых товаров.

Средняя численность работников, занятых за отчетный период в компании, для среднего предпринимательства составляет 101-250 сотрудников. Выручка организации от реализации составляет от 800 миллионов до 2 миллиардов рублей.

К основным преимуществам среднего предпринимательства можно отнести:

- создание новых рабочих мест;
- высокая эффективность капиталовложений;
- более высокая доходность;
- большая конкурентоспособность и мобильность.

Среднее предпринимательство – это основа общественного бытия. Данный вид предпринимательства занимает промежуточное положение между крупным бизнесом, над которым осуществляет контроль государство, и малым предпринимательством, который выполняет функции обслуживания.

Рассмотрим отрасли, в которых развито малое предпринимательство в России.

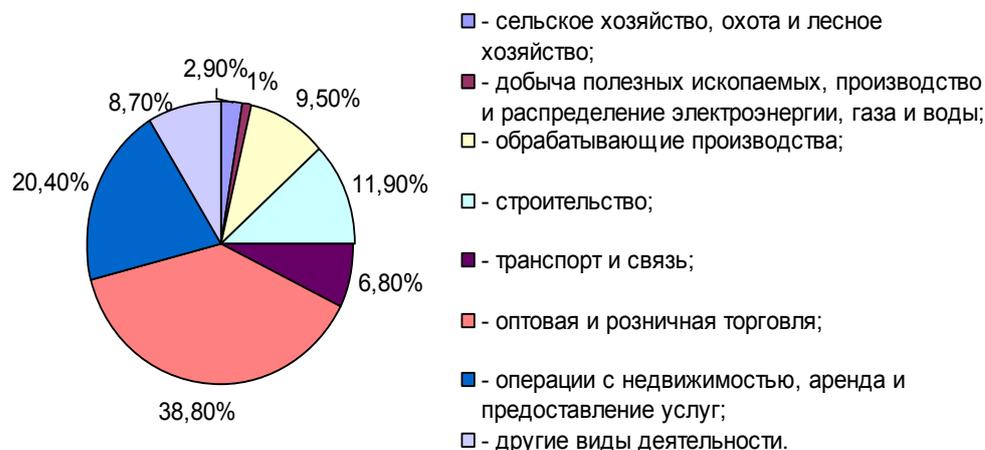


Рисунок 1 – Развитость малого предпринимательства в России

Как видно из рисунка 1, наиболее развитой отраслью малого предпринимательства в России является оптовая и розничная торговля (38,8%). Самой низко развитой отраслью является сфера добычи полезных ископаемых (1%). В то же время рассмотрим показатели развития малого предприятия в разных странах (таблица 1) [6].

Таблица 1 – Показатели развития малого предпринимательства в различных странах

Страны	Количество малых предприятий, тыс.ед.	Доля работающих в общей численности занятых, %	Доля малых предприятий в ВВП страны, %
Великобритания	2630	49,0	50-53
Германия	2290	46,0	50-54
Италия	3920	73,0	57-60
Франция	1980	54,0	55-62
США	19300	54,0	50-52
Япония	6450	78,0	52-55
Россия	836,2	9,6	10-11

Из данной таблицы видно, что развитие малого и среднего бизнеса в зарубежных странах идет более быстрыми темпами, чем в России. В настоящее время в наиболее развитых зарубежных странах предприятия МСП составляют примерно 70-90% от общего числа предприятий [1].

Крупный бизнес – это большой независимый субъект с юридическими правами, который производит большое количество продукции, выполняет работы и оказывает услуги для удовлетворения потребностей потребителей.

Крупные компании насчитают тысячу и более сотрудников, годовая выручка от продажи продукции, выполнения работ или оказания услуг составляет не менее 400 миллионов рублей.

Рассмотрим основные преимущества крупного предпринимательства:

- способность обеспечить стабильность экономики в стране в целом;
- способность изменять внешнюю среду предпринимательства;
- экономия на издержках производства;

– вклад больших капиталов в развитие, внедрение современных технологий и т.д.

Таким образом, крупное предпринимательство оказывает большое влияние на национальную экономику. Именно в крупном предпринимательстве в России сосредоточены основные денежные потоки. На долю крупного бизнеса приходится 70-80% национального ВВП.

Рассмотрим, в каких отраслях развито крупное предпринимательство в России, и сравним со средним предпринимательством (таблица 2) [7].

Таблица 2 – Развитость крупного и среднего предпринимательства в различных отраслях в России

Отрасль	Крупный бизнес в данной отрасли, %	Средний бизнес в данной отрасли, %
Торговля	36,3	63,7
Пищевая, легкая, мебельная	18,6	81,4
Строительство	22,6	77,4
Финансы, аренда, недвижимость	71,2	28,8
Машиностроение	38,2	61,8
Химия	18	82
Электроэнергетика	40,2	59,8
Нефть, газ, нефтепродукты	92,1	7,9
Транспорт, связь	84,3	15,7
Металлургия и металлообработка	80,8	19,2
Наука, образование, здравоохранение	27	73
Прочие полезные ископаемые	57,1	42,9
Сельское, рыбное, лесное хозяйство	0	100
Прочие	41,8	58,2

Можно сделать вывод, что в нефтегазовой отрасли более развит крупный бизнес. На долю среднего предпринимательства в данной отрасли приходится всего лишь 7,9%.

Таким образом, в России средний и крупный бизнес занимают главное положение в экономике. На долю данных предприятий приходится около 80% валового внутреннего продукта. Крупное предпринимательство наиболее развито в нефтегазовой отрасли. А малый бизнес только еще находится на первом этапе своего развития и его доля на данный момент мала. Россия находится на последнем месте по развитию малого и среднего предпринимательства, а особенно в отраслях добычи углеводородного сырья.

Формирование малых и средних рыночных структур во всех без исключения отраслях и сферах экономики страны отвечает мирохозяйственным тенденциям. С одной стороны, устойчивой тенденцией является концентрация производства и глобализация бизнеса [5]. С другой стороны, от роста малого и среднего предпринимательства в сферах и подотраслях экономики, где не требуется значительных капиталов, больших объемов оборудования и кооперации множества работников, выиграют не только частные предприниматели, но и государство в целом. Следовательно, нефтегазовая отрасль России также должна использовать преимущества такой формы предпринимательства, как МСП.

#### Список литературы

1. Девятаева Н.В., Базарнова Т.А. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России и направления их решения / Н.В. Девятаева // Молодой ученый. — 2014. — №4.
2. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство / М.Г. Лапуста // ИНФРА-М, 2009.
3. Нурмухаметов А.В. Значение малого и среднего бизнеса в экономике страны [Текст] / А.В.

- Нурмухаметов // Актуальные вопросы экономических наук: материалы III междунар. науч. конф. (г. Уфа, июнь 2014 г.). — Уфа: Лето, 2014.—С.16-19.
4. Тасмуханова А.Е. Экономика предприятий: учебное пособие. – Уфа: Издательство УГНТУ, 2010. – 221с.
5. Тасмуханова А.Е. Оценка и управление рисками: учебное пособие. – Уфа: Изд-во УГНТУ, 2011. – 142с.
6. Финк Т.А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития / Т.А. Финк // Молодой ученый. — 2012. — №4.
7. См.: [http://expert.ru/ratings/table\\_381232/](http://expert.ru/ratings/table_381232/)

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ\*

**Трофимова Л.Н.**

Россия, Новосибирский государственный университет экономики и управления («НГУЭУ»)

*\* Публикация подготовлена при поддержке гранта ФГБОУ ВО «НГУЭУ», проект №12/2016 «Управление эффективностью развития торгового бизнеса на основе системной экономической диагностики»*

### **Аннотация.**

В статье рассмотрены методологические особенности системной экономической диагностики эффективности деятельности (СЭДЭД) организаций розничной торговли, с том числе объект, субъект, предмет, специфицированы интересы стэйкхолдеров, обозначены условия реализации организационно-методического механизма проведения СЭДЭД, обеспечивающие подсистемы и программа СЭДЭД.

**Ключевые слова.** Методология, системная экономическая диагностика эффективности деятельности (СЭДЭД), временная структура, логическая структура, предмет, субъект, объект, метод, методика, интересы стэйкхолдеров, система принципов, организационно-методический механизм проведения СЭДЭД, обеспечивающие подсистемы.

Исследование объекта всегда начинается с *раскрытия* методологии его познания. Однако само понятие «методология» требует осмысления и корректировки в соответствии с общенаучными подходами и спецификой объекта изучения.

*Методологическая основа* системной экономической диагностики эффективности деятельности торговых организаций представлена в статье общей теорией познания, теорией эффективности, хозяйственных систем и развития розничной торговли.

*Методологический подход* представляет методологическую ориентацию диагностирования как набор процедур и приемов, создающих форму и условия реализации соответствующих стратегических принципов. Сложность и многогранность диагностирования эффективности деятельности организаций розничной торговли предопределили дифференциацию на традиционные (эволюционный, динамический, системный и ситуационный) и современные (синергетический и когнитивный) методологические подходы.

Приоритетным методологическим подходом в исследовании принят системный когнитивно-синергетический подход. Данный выбор обосновывается тем, что совокупный критерий упорядоченности системы включает такие основные координирующие компоненты как:

- оптимальность структуры системы для данного периода времени;
- определение роли и места исследуемой системы по отношению к другим системам одного ранга с ней (место в иерархии систем);
- выделение относительно устойчивых и наиболее результативных связей данной системы; определение меры структуризации системы.

В соответствии с общей методологией экономического анализа и аудита эффективности, с учетом критического осмысления имеющихся в научных исследованиях подходов к методологии экономической диагностики, учитывая методологические особенности СЭДЭД, сформулируем понятие, представляющее идеологическую основу авторских научных изысканий и базис создаваемых диагностических инструментов исследования.

*Методология системной экономической диагностики эффективности деятельности (СЭДЭД)* – логически структурированная совокупность взаимосвязанных методологических элементов для системного диагностирования эффективности деятельности торговой организации.

Структура методологии СЭДЭД включает две компоненты: временную и логическую [6].

*Временная структура СЭДЭД* учитывает эволюционно-диалектический характер эффективности организации розничной торговли (фазы, стадии, этапы деятельности).

*Логическая структура СЭДЭД* включает: а) основные компоненты (предмет; объект; субъект; метод; система категорий; научный инструментарий; принципы; формы; средства; результаты) и б) специфические компоненты (особенности, условия, нормы).

Охарактеризуем методологические особенности предмета, объекта, субъекта и методики СЭДЭД.

*Предмет* диагностического исследования – это часть, фрагмент содержания объекта, выделяемый субъектом в процессе формулирования проблемы, выбора подходящей теоретической основы и методов исследования [2]. Особенность содержания предмета диагностического исследования обосновывается спецификой постановки и решением проблем в диагностике, которые не предполагают элементов научной новизны в теоретическом знании, не требуют изобретения новых методов, неизвестных способов интерпретации и т.д.

*Диагностика* как научный предмет включает в себя три основных раздела: семиотику; методы диагностического обследования или диагностическую технику; методологические основы, определяющие теорию и методы диагноза.

*Предметом СЭДЭД* определим системную идентификацию и оценку «слабых мест» эффективности деятельности диагностируемой организации розничной торговли; причинно-следственные связи между показателями; качественный и количественный аспект экономического диагноза; обоснование возможностей использования системных регуляторов в процессе выполнения тактических и стратегических решений, связанных с управлением эффективностью деятельности организации.

*Объект* диагностики – единичная (индивидуальная) сущность (системы различного уровня со сложными функциональными связями и взаимодействиями с внешней и внутренней средой, происходящими в динамике), на которую направлена диагностическая деятельность субъекта. Особенности объекта – в позиционировании его как бесконечное множество свойств и отношений с другими объектами, уровней его организации. Предполагается, что наличие объекта не связано с целями, задачами и оценками, транслируемыми на него субъектом: распознается либо индивидуальность объекта (индивидуализирующая диагностика), либо выделяется сходство с однотипными объектами (типологизирующая диагностика). При этом «объекты диагностической деятельности должны принадлежать к хорошо изученному наукой

универсуму объектов, относительно которого сформировалось достаточно развитое эмпирическое и теоретическое знание» [4].

Таким образом, различие между объектом и предметом диагностических исследований заключается в категориальных схемах «часть – целое», «объективное – субъективное».

*Объектом СЭДЭД* выступает функционирующая торговая организация со сложными вертикальными и горизонтальными функциональными связями и взаимодействиями с внешней и внутренней средой.

*Субъект системной экономической диагностики* – специалист (диагност/аналитик), владеющий предметными знаниями в области экономики и управления организаций сферы розничной торговли; диагностической техникой (умение наблюдать и исследовать систему с помощью разнообразных методов фактологического и дискурсивного уровня диагностического познания) и/или физическое (юридическое) лицо, для которого проводится СЭДЭД. Направленность решаемых диагностом задач сводится к организации процесса диагностики и реализации цели диагностики (формирование экономического диагноза). На основе общенаучных понятий и концепций формируются соответствующие методы и принципы познания, которые обеспечивают связь и оптимальное взаимодействие со специальным научным знанием и его методами. Методологические основы диагностики формируются на принципах общей теории познания (гносеологии), на методах исследования и мышления, общих для всех наук.

*Метод* (от греч. *metodos* – способ познания) – определенная система предписаний принципов и требований, которая должна ориентировать субъект познания на достижение определенного результата в той или иной сфере деятельности. Использование системы методов позволяет генерировать знания о процессах, явлениях и закономерностях. Основа предлагаемой в статье системы методов – общенаучная методология. Диагностика как *научный метод* базируется на использовании исторически сложившихся знаниях, на наблюдении и опыте, сравнении, классифицировании явлений, раскрытии связей между ними, построении гипотез и их проверке.

Под *методикой СЭДЭД* организации розничной торговли будем понимать использование совокупности приемов и способов, порядка и правил методов работы, формирование рекомендаций по исполнению аналитических процедур на всех этапах процесса СЭДЭД [5].

С формальных позиций и с учетом выше обозначенной структуры методологии СЭДЭД сформируем *концептуальную модель методологии СЭДЭД (CFed)* [6]:

$$CFed = \{SI, OT, SC, BC, MM, PP, FM, SS, OO\},$$

где

SI – интересы стэйкхолдеров;

OT – иерархия целей;

SC – система категорий;

BC – система базовых концепций;

MM – научно-практический инструментарий;

PP – система принципов;

FM – экономические механизмы;

SS – обеспечивающие подсистемы;

OO – организационно-методический механизм реализации СЭДЭД

*Интересы стэйкхолдеров.* В СЭДЭД преобладающими являются интересы собственников (по поводу увеличения эффективности деятельности организации как фактора роста ее стоимости) и топ-

менеджеров (по поводу улучшения управления эффективностью деятельности организации как основного стратегического фактора повышения ценности (стоимости) организации).

*Иерархия целей.* Диагностирование эффективности деятельности организаций розничной торговли должно гармонизировать в контексте обеспечения конгруэнтности целевых установок: заинтересованных лиц и самой организации розничной торговли по временной составляющей (стратегическая, тактическая и оперативная) и структурной составляющей (центры ответственности). Достижение сбалансированности целевых установок посредством СЭДЭД происходит путем формирования и использования системы целевых показателей эффективности, системы мониторинга достижения фактическими показателями эффективности их целевых значений.

Согласование целевых установок *во временном аспекте.* В рамках программы развития торговой организации формулируется набор упорядоченных целей, трансформирующихся из общих и долгосрочных целей в краткосрочные цели. В управлении эффективностью этот аспект находит отражение в системе бизнес-планов.

Согласование целевых установок *по структурной составляющей.* Чем крупнее торговая организация, тем сложнее ее организационная структура управления. В значительной степени общий успех достигается в случае сбалансированности усилий каждого из подразделений, согласованности их интересов, осознания менеджерами взаимообусловленности целевых установок и их подчиненности цели. Конгруэнтность целевых установок подразумевает согласованность интересов и целей всех участников процесса главной цели торговой организации – максимальному повышению эффективности деятельности организации.

*Система категорий* – наиболее общие ключевые понятия. Особенность развития научных знаний, проявляющаяся в переплетении категорийного аппарата и инструментария смежных научных направлений, приводит к тому, что обособить базовые понятия, принадлежащие исключительно одной области знаний, практически невозможно. Учитывая такую особенность можно говорить об универсальности используемых в СЭДЭД категорий (основополагающая категория «диагностика» используется в различных сферах деятельности).

Эмпирический уровень исследования иерархии категорий начинается с категории «факт» (от лат. *factum* – сделанное, свершившееся), логически трансформирующейся в категорию «явление» (совокупность существенных свойств и качеств вещи) и предопределяющее формирование категории «процесс» (от лат. *processus* – продвижение). Как обобщение последнего складываются «эмпирические закономерности» (систематизированное знание, основывающееся только на экспериментальных данных, выражаемых в виде математической формулы, отражающей результаты с достаточной точностью), которые позволяют сформулировать категорию «принципы».

Процедурную сторону СЭДЭД торговой организации представляет *система принципов.*

В традиционном понимании принцип (от лат. *principes* – первый) — правило, которому следуют при осуществлении той или иной деятельности.

Принципы являются средством конкретизации подхода. Это исходное положение, представляющее процедурную сторону диагностического познания, представленной реализацией основных принципов, при условии, что диагност обладает знанием структуры, возможных причин и латентной сущности диагностируемого объекта. Все это гарантирует объективность результатов диагностического исследования. Поскольку любая научная теория строится на общефилософских принципах, то целесообразно их адаптация к специфике деятельности организаций розничной торговли и учет особенностей научно-

исследовательского процесса формирования и реализации структурно-логических моделей СЭДЭД. Технологический аспект реализации принципов СЭДЭД – это сформированные и примененные методы диагностики, которые дифференцируются в зависимости от особенностей объекта диагностирования.

*Основополагающие концепции* определяют логику и использование аналитических методов и приемов в процессе диагностирования. Необходимость их идентификации, обособления и интерпретации определяется стохастичностью и вариабельностью решений менеджмента по управлению эффективностью на основе результатов СЭДЭД. В большинстве случаев финансово-экономические и хозяйственные операции не являются единственно возможными и жестко предопределенными в том смысле, что условия, детали и последствия их осуществления могут просчитываться и оговариваться. Поэтому принятие соответствующего решения всегда предполагает наличие компромисса между желанием достижения наибольшего эффекта от данной операции и возможностью фактического получения наименее желаемого результата. Осознание необходимости подобного компромисса и его обоснование с помощью количественных оценок или не формализуемых критериев эффективности становится возможным, когда диагност отчетливо представляет логику закономерностей, предпосылок и допущений, сопровождающих любые бизнес-операции и их финансово-экономические последствия с точки зрения управления эффективностью. Несмотря на определенную умозрительность и теоретизированность, базовые концепции в обязательном порядке учитываются в процессе принятия решений, являясь, по сути, краеугольным элементом методологии СЭДЭД.

В качестве основополагающих концепций в условиях необходимости быстрого и адаптивного реагирования организации розничной торговли на изменения во внешней деловой среде (рынок, технологии, общество) наиболее приемлемы, по нашему мнению, становятся концепции: управления стоимостью компании, расширенного предприятия и эффективности.

*Научно-практический инструментарий (методы, модели, приемы, инструменты)* – совокупность общенаучных и конкретно-научных способов исследования объекта диагноза.

*Метод СЭДЭД* – совокупность теоретико-познавательных категорий, научного инструментария, регулятивных принципов исследования и способов диагностирования эффективности деятельности организаций розничной торговли в тактическом и стратегическом аспектах. При этом научно-практический инструментарий и система категорий характеризуют статическую компоненту метода, система регулятивных принципов – его динамику.

Необходимость использования моделирования как методического инструмента в системной экономической диагностике обоснована следующим.

*1. Моделирование является инструментом идентификации проблем.* «Проблемой называется ситуация, характеризующаяся различием между необходимым (желаемым) и существующим выходом», который «является необходимым, если его отсутствие создает угрозу существованию или развитию системы» [1].

Системная экономическая диагностика определена нами как аналитический инструмент системной *идентификации проблем* управления эффективностью в стратегическом и тактическом аспектах и с этой точки зрения использование моделирования в СЭД становится обоснованным.

*2. В результате моделирования формируются знания о проблемах.* Понимание системной экономической диагностики как элемента системы специфических знаний, а экономического диагноза как новых знаний о состоянии диагностического объекта, обусловило привлечение моделирования как методического инструмента, формирующего знания о проблемах диагностического объекта.

3. Ожидаемый результат моделирования – *предупреждение и предотвращение негативных тенденций*, складывающихся в состоянии и динамике эффективности деятельности, идентичен и для прогностической функции системной экономической диагностики.

Таким образом, моделирование – разработка упрощений и допущений о системе с позиции идентификации различных закономерностей внешнего и внутреннего порядка для формирования знаний о проблемах, предупреждении и предотвращении негативных тенденций, складывающихся в развитии системы. Моделирование предполагает включенность трех элементов (субъекта, объекта, модели), взаимосвязь которых представляет собой процесс построения, изучения и применения моделей, опосредствующих отношения познающего субъекта и познаваемого объекта.

Постоянный мониторинг реализации стратегии торговой организации инициирует использование моделирования эффективности бизнеса как одной из компонент CRM-системы. Бизнес-моделирование позволяет разрабатывать модели эффективности деятельности организации в результате построения и изучения моделей экономических явлений, процессов, фактов с целью получения объяснений изменений в них и формирования различных перспектив, интересующих субъект моделирования.

*Экономический механизм СЭДЭД* трактуется нами как конструкция, предназначенная для воздействия на увеличение эффективности деятельности торговой организации путем улучшения качества менеджмента.

*Обеспечивающие подсистемы* определяют возможности практической реализации системной экономической диагностики эффективности деятельности. Отдельные виды обеспечения задаются централизованно, однако наполняемость большинства обеспечивающих подсистем определяется руководством организации.

*Организационно-методический механизм проведения СЭДЭД* базируется на соблюдении следующих условий.

Первое условие заключается в глубоком понимании информационной основы проведения СЭДЭД с привлечением информационных и расчетных данных и соблюдении правил, стандартов и принципов формирования информационно-аналитической основы диагностирования.

Второе условие органически взаимосвязано с первым – грамотное владение диагностом методиками аналитических расчетов, умение обосновывать качественные суждения и интерпретировать количественные результаты. К качественным суждениям относят, в первую очередь, оценку ситуации и выявленных проблем, определяемых как степень и качество использования тех или иных конкретных методов диагностики; интерпретацию полученных результатов (количественные результаты – численное измерение итогов диагностики с использованием стоимостных показателей).

Третье условие заключается в профессиональном владении информационными, техническими и интеллектуальными технологиями (ВИ) для информационно-аналитической поддержки СЭДЭД.

Четвертое условие определяется наличием программы действий, связанных с реализацией процесса достижения конкретных целей проведения СЭДЭД. По итогам принимаются управленческие решения по эффективности деятельности торговой организации стратегической и тактической направленности.

Пятое условие основано на понимании ограниченности выбранных и применяемых аналитических инструментов, их влияния на достоверность результатов СЭДЭД. Профессиональный диагност должен владеть разнообразными аналитическими методами; осознавать проблемы использования определенных методов, методик, показателей; учитывать основную цель проведения диагностики; имеющиеся

информационно-аналитические возможности; обосновывать применяемые методические приемы аналитических исследований эффективности.

Шестое условие (экономичность) – сопоставление затрат на проведение системной экономической диагностики и получаемого результата. В этом случае может возникнуть дилемма, поскольку упрощение процедур проведения аналитических расчетов может привести не только к экономии средств, потраченных на финансирование проведения диагностики, но и к ограничению возможностей осуществления более полноценных аналитических расчетов. Как следствие, возникает риск принятия некорректных решений по управлению эффективностью.

Седьмое условие – наличие возможности оперативной адаптации к динамично изменяющимся условиям различных уровней экономики.

Объективные бизнес-влияния определяют необходимость изменений в организационно-методическом механизме проведения СЭДЭД организации розничной торговли.

*Программа СЭДЭД* представляет подробный план, включающий в себя ряд этапов, объединенных обоснованными переходами и выполняющих специфические задачи. Каждый компонент плана включает определенную целевую установку, связанную с общей целью, критериями, задачами, ресурсами, сроками, затратами. Совокупность данных элементов характеризует структурно-логическую последовательность процесса СЭДЭД, выполнение которого завершается выводами диагноста. Логика построения этапов заключается в их диалектической взаимосвязи – от начального к конечному, от более простого – к более сложному. Каждый следующий этап основан на результатах предыдущего. Качество и результаты СЭДЭД зависят от правильности определения приоритетов на каждом этапе.

Таким образом, обоснование методологических особенностей СЭДЭД обусловлено дальнейшим построением структурно-логических моделей тактической и стратегической экономических диагностик эффективности деятельности организаций розничной торговли.

#### Список литературы

1. Гинзбург Я. С. Эксперименты в разработке и внедрении нововведений: дис. ... канд. экон. наук. — Новосибирск: ИЭОПП СО РАН СССР, 1983. — 203 с.
2. Зуев К. А., Кротков Е. А. Диагностическое познание. — М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2011. — 120 с.
3. Методология экономической диагностики эффективности деятельности торговых организаций // Аудит и финансовый анализ. — 2012. — № 6.
4. Рузавин Г.И. Методология научного исследования: учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 342с.
5. Терещенко Н. Н. Методические подходы к оценке эффективности деятельности предприятий розничной торговли // Сегодня и завтра Российской экономики: научно-аналит. сб. — 2008. — Вып. 20.  
Трофимова Л.Н. Методологические подходы системного исследования эффективности деятельности организаций розничной торговли // Экономическая наука современной России. — 2013. — № 2 (61).

## ВЛИЯНИЕ ПЕРФОРМАТИВНОСТИ НА СОЗДАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ

Ушаков А.Д.

Московский финансово-промышленный университет «СИНЕРГИЯ»

Экономика никогда не являлась стабильной, предсказуемой и понятной системой, руководствующейся законами, подобными физическим. В связи с этим кажется странным, как мало уделяется внимания роли экономиста в процессе изучения и работы с экономической средой.

Экономисты не являются пассивными наблюдателями реальности, выявляющими закономерности, интерпретирующими и проверяющими их на значимость. Экономисты – практики, они входят в анализируемое пространство и осознанно вмешиваются в экономические процессы. В экономике теория и практика неразрывно связаны и влияния, которые теория оказывает на сам объект изучения часто остаются за кадром. Этот феномен получил название «перформативности»[1] и описывает ситуации, в которых теоретики, применяя полученное знание, меняют сам объект изучения, будь то конкретная фирма, рынок или мировая экономика.

В качестве «проводника» в тему перформативности экономической науки мы хотели бы выделить работу МакКензи [2], посвященную развитию теории опционов, в центре которой находится формула цены Блэка-Шоулза. Центральный вопрос работы – какие действия совершает экономика и какие эффекты возникают вследствие их.

Формула Блэка-Шоулза – одна из моделей, определяющих стоимость опциона (первая работа опубликована в совместной работе Блэка и Шоулза в 1973 г.). Теория имела преимущество перед остальными, так как использовала концепцию уже признанной Гипотезы эффективного рынка. Опираясь на неё и вводя некоторые важные предпосылки, при подстановке нужных параметров в формулу можно получить ряд индикаторов, описывающих и предсказывающих поведение цены опциона на рынке. Хотя модель, рассчитывающая справедливую стоимость опциона, основывается на не самых реалистичных предпосылках финансового рынка, среди которых отсутствие транзакционных издержек, тем не менее обладала большой точностью, что способствовало распространению ее среди брокеров. Другим важным фактором принятия модели биржевым сообществом является наличие понятных и интерпретируемых индикаторов «на выходе» модели. Другая конкурирующая теория цены опционов – теория Кассуфа, – не содержала в себе четкой микроэкономической обоснованности и при этом требовала вычисления оценок коэффициентов в регрессионной модели. Использование теории Кассуфа не давало готовых индикаторов и рекомендаций для торговли, как в случае формулы Блэка-Шоулза, требовались дополнительные вычисления.

Поиск релевантной, ценной для поведения котировок рынка информации – крайне сложный и медленный процесс. У такой информации всегда есть стоимость в виде прибыли, которую можно получить за ее использование. Крайне сомнительным представляется то, что инвесторы будут тратить свое время (которое для них «деньги», возможно, как ни для кого другого), чтобы разобраться в сложной математической теории, даже не являясь уверенными в успехе этой затеи.

Но в случае теории Блэка-Шоулза заслуга популяризации теории также принадлежит распространившимся в то время листкам [2], в которых была вся необходимая информация – это были те самые индикаторы, подготовленные Блэком за некоторую фиксированную сумму денег. Таким образом,

брокеры могли сверяться с листками во время торгов, например, определяя переоцененные или недооцененные опционы.

МакКензи выделяет это процесс как пример слабой формы перформативности, подразумевающую использование какого-либо «продукта» теории и показывающего изменение практики торговли опционами под воздействием этого «продукта». Чтобы оценить изменение практик торговли не хватает одного исторического факта – торговля опционами являлась крайне невыгодным для спекулянта делом, считалось, что выгоду может получить только продавец, объем торгов и количество брокеров на рынке опционов было мало. Но брокеры – экономические агенты, постоянно ищущие выгоды в виде нереализованных возможности для получения прибыли от операций покупки-продажи. Разумеется, когда появились первые брокеры, обладающие исключительным знанием в виде расчетов цены опциона и получающих баснословную для торговли опционами доходность, это не могло не всколыхнуть сообщество и обратить внимание на теорию Блэка и Шоулза. Эмиссия и торгуемость опционов значительно выросла, до этого ими пользовались только институциональные инвесторы для некоторых краткосрочных операций, теперь же ими заинтересовались и более мелкие инвесторы.

Это свидетельствует о влиянии теории, разрабатываемой экономистами на сам объект познания. Рынок опционов стал меняться, менялись его свойства и стратегии агентов, следовательно, и процесс ценообразования.

МакКензи отмечает, что с момента начала использования теории цены опционов стали постепенно приближаться к предсказываемым формулой значениям. Для теории перформативности это означает, что реальность приближается к конструируемой моделью проекцией. МакКензи называет это явление «Барнезианской перформативностью»: сближение проекции модели и реальности в следствие влияния экономистов, использующих теорию.

В конце октября 1987 года ситуация коренным образом меняется, произошел самый худший финансовый кризис в США со времен Великой Депрессии. МакКензи указывает на гипотезу, по которой кризис мог быть усугублен стратегией хэджирования рыночного портфеля опционами, основанной на формуле Блэка-Шоулза.

Дело в том, что одной из важнейших предпосылок модели является то, что цены на опционы распределены логнормально. Из-за этого резкий обвал котировок оценивается как крайне маловероятное событие, «черный лебедь», но это именно то, что произошло. Модель неявно подразумевает, что покупка или продажа опциона не будет оказывать воздействия на его цену, но в действительности воздействие будет оказано при больших объемах сделки или при большом количестве одновременных стратегий брокеров, основанных на формуле Блэка-Шоулза. Возможно, что распространение теории среди брокеров повлияло или даже спровоцировало кризис.

После кризиса точность модели существенно упала и с каждым годом предсказываемые моделью значения все более отдалялись от реальных котировок, хотя в это время модель продолжала свое распространение, стала частью «мейнстримной» экономики и зафиксировала свое место в учебниках финансов. Это пример другого вида перформативности – «контрперформативности» или «обратной» перформативности: использование модели отдаляет реальные системы от их теоретических проекций, делая теорию менее правдоподобной.

Хотя тезис МакКензи в большей степени про экономическую теорию и про ее особенности, которые на первый взгляд не заметны, он ярко иллюстрирует роль экономиста как практика, а не пассивного исследователя. Если обратиться к методологии экономики, то вопрос, который ставится экономистами

состоит в познании, объяснении экономики. Научный закон – это знание, описывающее мир с той или иной степенью точности. Из данной формулировки абсолютно не ясно как знание в принципе может использоваться в практике. Хотя очевидно, что знание может использоваться, прагматический интерес к знанию способствует развитию многих областей, например, финансовой математики, где заинтересованные инвестиционные компании спонсируют исследования научных центров. Применение, использование знания - это всегда интерпретация, проекция теории на реальность, которая может быть неточной или неверной, может не соответствовать поставленным практическим задачам. Эта интерпретация зависит от самой теории в силу ограничений, предпосылок, универсальности и степени идеализации и абстракции. Важна и внешняя среда экономических агентов: как они воспринимают теорию, как развиваются практики применения теории в экономике? Поэтому утверждение о том, что использование формулы усугубило кризис, высказанное в статье МакКензи, должно восприниматься крайне осторожно. Мы пока не знаем, были ли искажающие теорию интерпретации, были ли дополнения и насколько сильно они были распространены.

Для финансового рынка наличие таких фактов может стать чуть ли не решающим, так как он является зеркалом действий и настроений инвесторов со всем многообразием стратегий торговли.

Сложность вопроса не должна отталкивать нас от рассмотрения возможных и имевших место влияний теорий на реальность, опосредованных, через восприятие и практики агентов. Важно, что у теории есть другая сторона, не позитивная (описывающая реальность), а явная или неявная нормативность. Для исследования этого вопроса важно не только распознать способность теории к созданию практичных интерпретаций, но определить, почему агенты выбирают такие интерпретации. Для улучшения понимания экономики не должна складываться картина, при которой наука существует независимо от реальности, обратная связь существует в обе стороны.

Экономист становится инженером социальной реальности, конструктором экономических механизмов. Это не уменьшает роль теории, она продолжает реализовывать свою объясняющую функцию, только теперь большее внимание уделяется способности модели описывать процессы в случае институциональных изменений, определяющих правила и условия пространства, в котором наблюдается анализируемое явление.

#### **Список литературы**

1. Callon M. et al. What does it mean to say that economics is performative //Do economists make markets. – 2007. – С. 311-357.
2. MacKenzie D. Is economics performative? Option theory and the construction of derivatives markets //Journal of the History of Economic Thought. – 2006. – Т. 28. – №. 1. – С. 29-55.
3. Makowski L., Ostroy J. M. Perfect Competition and the Creativity of the Market //Journal of Economic Literature. – 2001. – С. 479-535.

# ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ГОРНОЛЫЖНЫХ КУРОРТОВ

Хлуткова С.Л.

Балтийская академия туризма и предпринимательства, г. Санкт-Петербург

Анализируя горнолыжный туризм, следует выделить наиболее важные проблемы, характерные для современного этапа развития данной сферы.

Функционирование горнолыжных курортов имеет ряд особенностей, которые должны учитываться в процессе регулирования развития данной сферы. Так, если на начальном этапе развития большинства видов туризма происходит насыщение потребительского спроса за счет внутренних ресурсов и только после этого формируются выездные потоки, то на горнолыжных курортах импульсы развития первоначально формируются за счет выездного туризма. Это свидетельствует о наличии диспропорции в соотношении между развитием национальных и зарубежных направлений горнолыжного туризма. Для ее устранения (смягчения) требуются постоянные усилия, направленные на повышение привлекательности национальных горнолыжных курортов, как для отечественных, так и для зарубежных туристов.

Реализация мер по развитию национальных горнолыжных курортов предполагает сочетание управленческих усилий, осуществляемых, с одной стороны, бизнес-структурами, а с другой – государством, на уровне федеральных, региональных и местных органов власти. Среди них необходимо выделить такое направление, как снижение цен на национальные услуги горнолыжного туризма до уровня, соответствующего уровню доходов большинства национальных потребителей в каждом из имеющихся сегментов. Использование такого подхода, особенно - в условиях продолжающегося экономического кризиса, позволит хозяйствующим субъектам, занимающимся обслуживанием горнолыжных курортов, получать положительные экономические и социальные результаты, базируясь на принципе экономии на масштабе. Недооценка важности этого шага не позволит ожидать высоких темпов развития горнолыжных курортов, оказывающих влияние на социально-экономические показатели в масштабе всей страны. Отсутствие адекватных мер государственной поддержки горнолыжных курортов, включая финансовую поддержку и содействие развитию объектов транспортной, энергетической и коммунальной инфраструктурных, может привести к тому, что отдельные игроки на рынке услуг горнолыжного туризма будут ограничиваться только максимизацией финансовых показателей текущего периода.

Это демонстрирует серьезную проблему, выражающуюся в том, что, с одной стороны, при наличии эффективной поддержки, развитие горнолыжных курортов может стать высокодоходной сферой, обеспечивающей прогресс в смежных отраслях. С другой стороны, существует множество факторов, определяющих спрос на услуги горнолыжного туризма, которые лежат за пределами национального регулирования и зависят не только от дохода граждан, но и от характера геополитической ситуации в мире, а также от гарантий безопасности туристов, как индивидуальных, так и организованных.

Изменения, происходящие сегодня в мире, особенно в области безопасности граждан, требуют корректировки используемого инструментария развития сферы туризма, а также задач, которые ставятся перед системой управления [3. с. 212].

Такой подход к пониманию основ развития горнолыжного туризма, как сферы экономической деятельности, приводит к новому пониманию туристской дестинации. Как известно, эта категория, адекватно объясняющая функционирование туристской индустрии, предполагает множественные подходы к ее

определению, как с теоретических, так и с прикладных позиций [1, с. 19]. С точки зрения обеспечения эффективности управления и решения задач развития горнолыжного туризма, под дестинацией следует понимать территорию, на которой происходит массовое производство и потребление туристических услуг (турпродуктов горнолыжных курортов), разработанных исходя из туристско-рекреационного потенциала и четкой сегментации производителей и потребителей. Эффективное развитие дестинации требует достаточного количества ресурсов (материальных, финансовых и трудовых), а также информационных, транспортных и энергетических коммуникаций.

Одной из важнейших управленческих задач, связанных с продвижением дестинации на национальном туристическом рынке, также является повышение ее имиджа. Это определяет конкурентные позиции дестинации на мировом и национальном рынке, в сегменте, в котором представлены горнолыжные курорты. Характер решения этой задачи во многом определяется политическими, природно-географическими, историко-культурными и социально-экономическими факторами. В этой связи развитие туристских дестинаций может способствовать преодолению имеющихся негативных оценок и стереотипов, сложившихся у зарубежных и отечественных туристов в отношении конкретных горнолыжных курортов и работающих там представителей бизнеса (прежде всего, отельеров и рестораторов).

Среди основных препятствий, мешающих популяризации туристской дестинации, обладающей горнолыжными курортами, у представителей целевой аудитории, сегодня следует назвать:

- a) нехватку исчерпывающей информации о территории, на которой расположены горнолыжные курорты, и о возможностях организации качественного отдыха;
- b) недостаточно сформированные конкурентные преимущества, которые можно использовать при информировании потенциального потребителя о горнолыжных курортах;
- c) отсутствие действенных механизмов позиционирования и продвижения возможностей горнолыжных курортов на внутреннем и международном рынке туризма [2, с. 988].

Это свидетельствует о необходимости использования комплексного подхода к привлечению туристов, заинтересованных в отдыхе на горнолыжных курортах. Формирование положительного имиджа туристской дестинации, располагающей горнолыжными курортами, в условиях жесткой международной конкуренции требует разработки целостной государственной политики. Наряду с этим, на региональном уровне также необходима научно обоснованная политика, объединяющая усилия управленческих структур субъектов федерации и местных органов власти. Поскольку федеральные органы государственного управления обладают необходимым инструментарием для продвижения территории на мировом рынке туризма, это создает возможности для стратегического позиционирования национальных горнолыжных курортов и развития туристских дестинаций [5, с. 66].

Исходя из этого, управленческое воздействие должно быть направлено не только на инфраструктурное обеспечение, но и на организацию правового сопровождения, и на развитие ресурсной базы горнолыжного туризма, включая природные, ландшафтно-эстетические, а также исторические и археологические объекты и особенности самобытной культуры населения, проживающего в непосредственной близости от горнолыжных курортов. Это будет способствовать привлечению дополнительного числа туристов и росту показателей конкурентоспособности туристской дестинации горнолыжных курортов. Следствием таких шагов должно стать получение заметного социально-экономического эффекта в результате развития территории и перехода на качественно новый уровень предоставления туристских услуг в целом.

По мнению специалистов, при формировании и реализации конкурентных преимуществ дестинаций горнолыжных курортов должны выполняться два обязательных условия. Первое предполагает диверсификацию туристских продуктов, учитывающую особенности территории и расширение стандартного набора услуг [4, с. 22]. Второе связано с повышением стандартов оказания туруслуг за счет комплексного технологического обеспечения отдыха, а также информационного и медицинского обслуживания, сопровождения инструкторов и спасателей, обучения технике горнолыжного спуска и др.

При формировании конкурентных преимуществ дестинаций горнолыжных курортов должен учитываться и такой аспект организации отдыха, как предоставление туристам гарантий безопасности. Привлекательность бренда дестинации горнолыжных курортов, безусловно, окажет положительное воздействие на качественные параметры организации и потребления туристских услуг, которые следует учитывать при разработке профессиональных стандартов в данной области.

К важнейшим задачам государственной политики, направленной на развитие горнолыжных курортов, относится и формирование эффективной комплексной системы управления туризмом. Только такой подход позволит обеспечить повышение уровня конкурентоспособности национальных горнолыжных курортов на мировом туристском рынке, что будет сопровождаться расширением спектра услуг и увеличением отельного фонда российских курортов.

Как показывает международная и отечественная практика, регулирующие меры, применительно к горнолыжным курортам, должны включать:

- минимизацию входных барьеров для указанного рынка, особенно – для предпринимательских структур малого и среднего бизнеса;
- использование прямых и косвенных экономических регуляторов, обеспечивающих стимулирование развития горнолыжных курортов по приоритетным направлениям;
- обеспечение доступности долгосрочных кредитов для хозяйствующих субъектов, заинтересованных в инвестировании в горнолыжные курорты;
- предоставление льготных условий кредитования для предприятий малого и среднего бизнеса, занимающихся развитием горнолыжных курортов, а также смежными видами деятельности;
- государственные дотации на развитие туристской инфраструктуры (прежде всего транспортной) для рациональной загрузки горнолыжных курортов, особенно - в период «низкого сезона», что позволит привлекать менее обеспеченные категории туристов и выполнять комплекс социально ориентированных мероприятий;
- проведение мониторинга и организацию статистического наблюдения за функционированием и развитием горнолыжных курортов;
- совершенствование системы партнерских отношений в области горнолыжного туризма с привлечением средств государственного бюджета, особенно – в рамках механизма государственно-частного партнерства;
- разработку и реализацию законодательных и нормативных мер, учитывающих специфику функционирования и развития горнолыжных курортов;
- развитие смежных видов бизнес-деятельности на основе комплексного планирования.

Завершая рассмотрение основных проблем, связанных с функционированием и развитием горнолыжных курортов, опираясь на результаты проведенного анализа зарубежного и отечественного

опыта, следует подчеркнуть, что их решение возможно только при условии задействования различных уровней управления и сочетания многообразных интересов: государства, бизнеса, потребителей и местного сообщества.

#### Список литературы

1. Власова Т.И. Новые условия реализации программ поддержки внутреннего туризма в российской федерации // Вестник Национальной академии туризма. – 2016. – № 1. – С. 18-20.
2. Габимова М.Ш. Стратегия развития индустрии туризма и гостеприимства планирование стратегии развития индустрии туризма // Экономика и социум. – 2014. – № 2-1(11). – С. 987-989.
3. Структурная трансформация экономики: соотношение плановых и рыночных механизмов реализации. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2001. – с. 318.
4. Харламова А.А. Управление развитием потенциала современной туристической индустрии // Вестник национальной академии туризма. – 2014. – № 2. – С. 22-24.
5. Харламова Т.Л. Факторы региональной экономической политики // Региональное развитие: экономика, управление и право. Сборник трудов II Международной научной конференции / под редакцией В.А. Плотникова, Т.Ю. Феофиловой. – СПб.: Изд-во ГПА, 2009. – С. 66-68.

### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ОБРАБАТЫВАЮЩЕГО СЕКТОРА КАНАДЫ

**Хорохонов Д.Ю.**

к.э.н., г. Москва

Обрабатывающая промышленность Канады играет важную роль в экономическом и социальном развитии североамериканской страны. Прямой вклад обрабатывающего сектора в валовой внутренний продукт Канады достиг в 2015 году 10,8 %, что в абсолютном выражении составило 183 млрд. кан. долл., доля рассматриваемой отрасли промышленности в структуре занятости населения Канады достигло в анализируемом периоде 10,3 % (1,8 млн. чел.).

Опосредованный вклад обрабатывающего сектора в национальную экономику представляется еще более значительным. Так, компании обрабатывающей промышленности косвенно обеспечивают 28 % национального ВВП (475 млрд. долл. США в 2015 году) и 27 % совокупной занятости в экономике (4,7 млн. рабочих мест в 2015 году). Значительный опосредованный вклад отрасли в экономику Канады объясняется, в частности, тем, что обрабатывающие предприятия являются ключевыми потребителями продукции компаний ресурсодобывающего сектора экономики. Например, более 60 % продукции лесозаготовительных предприятий поставляется канадским обрабатывающим компаниям.

Вместе с тем, в последние годы в обрабатывающем секторе Канады наметились негативные тенденции развития. В 2014 году по объему производимой продукции рассматриваемой отрасли Канада заняла 14 место в мировом рейтинге, уступив за двадцатилетний период шесть позиций, причем пять позиций были потеряны страной в течение последнего десятилетия (см. табл. 1).

## Рейтинг стран по объему производства продукции обрабатывающего сектора

Позиция в рейтинге	1984 год	1994 год	2004 год	2014 год
1	США	США	США	Китай
2	Япония	Япония	Япония	США
3	СССР	Германия	Китай*	Япония
4	Германия	Италия	Германия	Германия
5	Италия	Франция	Италия	Южная Корея
6	Франция	Великобритания	Франция	Индия
7	Великобритания	Бразилия	Великобритания	Италия
8	<b>Канада</b>	Южная Корея	Южная Корея	Франция
9	Бразилия	<b>Канада</b>	Испания	Великобритания
10	Мексика	Россия	<b>Канада</b>	Россия
11	Индия	Испания	Мексика	Бразилия
12	Испания	Мексика	Индия	Мексика
13	Австралия	Индия	Бразилия	Индонезия
14	Аргентина	Швейцария	Россия	<b>Канада</b>

\* данные по Китаю за период до 2004 г. недоступны

Источник: Организация объединенных наций

Снижение инвестиционной активности в сфере производства машин и оборудования за последние 12 лет в Канаде составило 5 % (см. рис. 1). При этом в течение анализируемого периода прирост объема инвестиций в указанной сфере в США составил 58 %, в Мексике – 43 %, Южной Корее – 33 %, Израиле – 28 %, Германии – 24 %, Франции – 12 %, Италии – 0 %, Германии – 24 %.

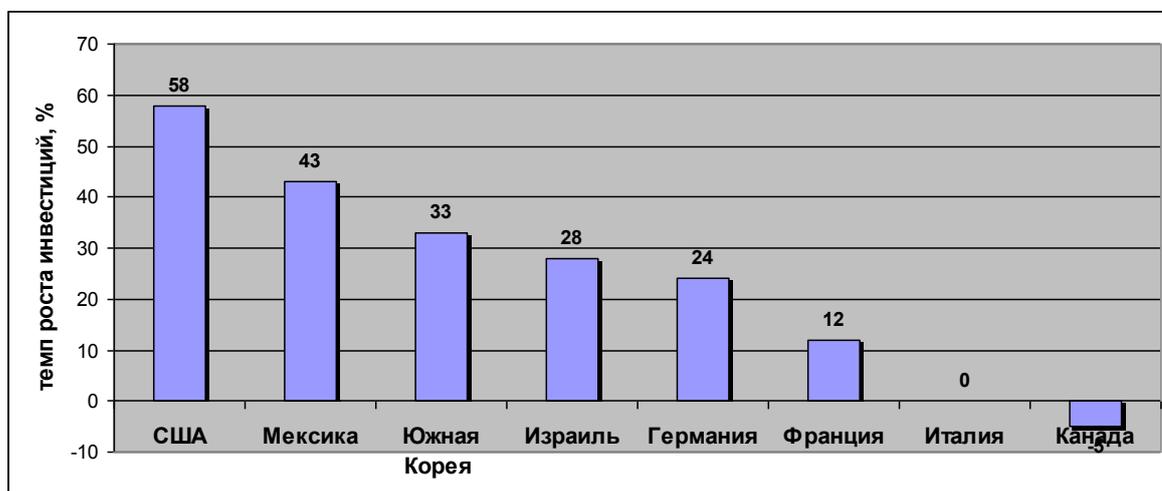


Рис. 1. Темп роста инвестиций в сфере производства машин и оборудования в странах мира за период с 2002 г. по 2014 г.

Прирост производительности труда в обрабатывающем секторе за период времени с 2002 г. по 2014 г. достиг лишь 18 %, в то время как Тайвань и Южная Корея практически удвоили значение ключевого макроэкономического показателя, а Япония и США увеличили его в полтора раза (см. рис. 2).

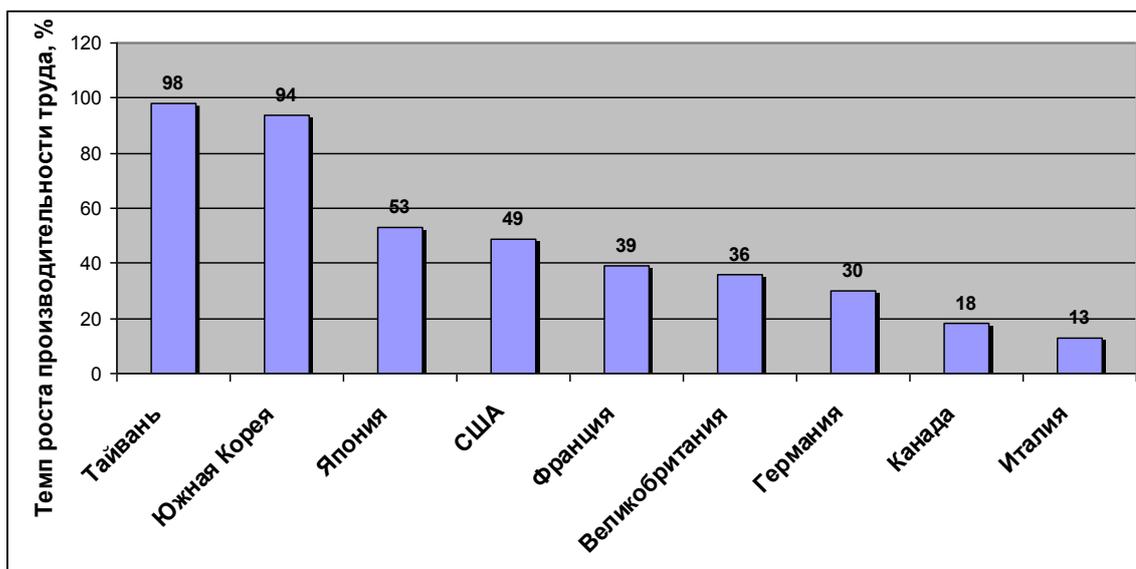


Рис. 2. Темп роста производительности труда в обрабатывающей промышленности стран за период с 2002 г. по 2014 г.

Негативные тенденции, имеющие место в обрабатывающем секторе Канады, не остаются без внимания органов публичной власти страны, экспертного и научного сообществ, хозяйствующих субъектов и отраслевых объединений. В последнее время становятся очевидными попытки властных структур, бизнеса и заинтересованных сообществ выявить препятствия, сдерживающие реализацию потенциала обрабатывающей промышленности и выработать меры по ее дальнейшему устойчивому развитию.

В октябре 2016 года в канадской столице – городе Оттава состоялся общенациональный саммит компаний обрабатывающей промышленности Канады. Мероприятие было организовано Ассоциацией компаний обрабатывающей промышленности и экспортеров (Canadian Manufacturers & Exporters<sup>1</sup>), а также Союзом компаний обрабатывающего сектора (Canadian Manufacturing Coalition<sup>2</sup>), которые в течение полугода проводили активную работу с бизнесом, направленную на формирование Стратегии, получившей название «Промышленность 2030: рост обрабатывающего сектора, инновации и процветание для Канады» (Industrie 2030: Manufacturing Growth, Innovation and Prosperity for Canada<sup>3</sup>).

Эксперты, работавшие над Стратегией «Industrie2030», среди ключевых барьеров, препятствующих развитию отрасли, назвали следующие: сложности привлечения и удержания квалифицированного персонала, проблемы поиска новых клиентов и выхода на зарубежные рынки, сложности совершенствования производственных процессов и внедрения цифровых технологий, волатильность обменного курса, растущие бюрократические барьеры.

Вышеуказанная стратегия развития обрабатывающей промышленности имеет своей главной целью удвоение объемов производства продукции сектора, а также ее экспорта к 2030 году и содержит следующие приоритеты:

- формирование эффективного рынка труда квалифицированных специалистов;
- ускорение процессов внедрения компаниями обрабатывающего сектора современных технологий;
- поддержка инновационного развития, разработки и коммерциализации новых продуктов;

<sup>1</sup> [www.cme-mec.ca](http://www.cme-mec.ca)

<sup>2</sup> [www.manufacturingourfuture.ca](http://www.manufacturingourfuture.ca)

<sup>3</sup> [www.industrie2030.ca](http://www.industrie2030.ca)

создание конкурентной деловой среды в Канаде;  
облегчение доступа к внутреннему и мировому рынкам.

Решение приоритетной задачи совершенствования рынка труда предполагает, по мнению разработчиков стратегии, активное трудоустройство молодежи и представителей социальных групп, которые в настоящее время недостаточно вовлечены в обрабатывающий сектор. Инициатива потребует пересмотра подходов к образованию в сферах науки, технологии, инжиниринга и математики. Решению задачи будет способствовать упрочнение связей между высшим образованием и производственным сектором, актуализация программ обучения и приведение их в соответствие с тенденциями технологического развития обрабатывающей отрасли. Авторы концепции подчеркнули также значимость расширения практики принятия государственных программ подготовки управленческих кадров.

Кроме того, не осталась без внимания миграционная политика, которую предложено совершенствовать в целях обеспечения компаний обрабатывающего сектора квалифицированными трудовыми ресурсами. Разработчики стратегии отмечают необходимость привлечения в обрабатывающую промышленность Канады и смежные отрасли экономики не менее 450 тыс. работников в самые ближайшие годы.

Решение задачи по ускорению процессов внедрения компаниями обрабатывающего сектора современных технологий потребует, по мнению экспертов, принятия следующих мер: увеличение нормы амортизации оборудования, позволяющего внедрить на производстве новые технологии; распространение передового опыта реализации региональных программ поддержки инвестиционной деятельности, связанной с внедрением новых технологий (предлагается активизировать деятельность федеральных агентств экономического развития регионов Канады); реинвестирование средств, поступивших в федеральный и провинциальные бюджеты от платежей компаний за выбросы парниковых газов, в проекты по разработке и внедрению хозяйствующими субъектами современных технологий; создание так называемых хабов обрабатывающей промышленности и центров по демонстрации последних достижений в сфере технологического развития в целях привлечения инвесторов для коммерциализации проектов.

Для обеспечения инновационного развития, разработки и коммерциализации новых продуктов в обрабатывающем секторе предлагается реализовать следующие инициативы:

принятие программы «Система патентного банка» (Patent Box System), предусматривающей снижение налоговой нагрузки на компании, генерирующие доход от использования отдельных (инновационных) видов объектов интеллектуальной собственности, в части налога на доходы корпораций;

создание фонда инвестирования проектов по коммерциализации новейших разработок в обрабатывающем секторе. По своей сути деятельность фонда будет направлена на распределение финансовых рисков компаний, связанных с реализацией проектов, между публичным и частным секторами;

увеличение финансирования действующих программ, предусматривающих развитие партнерства между институтом высшего образования и инновационными компаниями обрабатывающего сектора;

усиление государственной поддержки научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности обрабатывающих компаний, в том числе через механизм государственных закупок результатов инновационной деятельности обрабатывающих компаний на всех уровнях управления.

Разработчики стратегии «Industrie2030» полагают, что решение стратегической для обрабатывающего сектора задачи по созданию конкурентной деловой среды в Канаде заключается в

реализации следующих инициатив:

оптимизация налоговой системы, предусматривающей наличие стимулов развития обрабатывающих компаний и обеспечение их конкурентоспособности на мировой арене. Совершенствование налоговой политики позволит также, по мнению экспертной группы, активнее привлекать в Канаду международный бизнес;

формирование публичным сектором института инвестиционных консьержей, миссией которого станет обеспечение компаний обрабатывающего сектора Канады, заинтересованных в получении различных мер государственной поддержки, исчерпывающей информацией о действующих в стране инструментах и механизмах такой поддержки;

принятие закона о государственном регулировании обрабатывающего сектора в целях обеспечения транспарентности и предсказуемости регуляторных процессов;

увеличение объемов государственного финансирования проектов развития инфраструктуры торговли (энергетической и электронной) в целях создания условий, благоприятных для выхода обрабатывающих компаний на новые рынки.

Приоритетная задача по облегчению доступа к внутреннему и мировому рынкам будет решена, по мнению авторов стратегии, благодаря проведению промо-компаний по продвижению новых продуктов, произведенных в Канаде; расширению государственного заказа в обрабатывающем секторе, в том числе с привлечением субъектов малого и среднего предпринимательства; заключению новых соглашений о свободной торговле Канады с зарубежными странами; совершенствованию государственных программ поддержки экспорта.

В организационном смысле ключевой целью проведенного мероприятия явилось коллегиальное обсуждение бизнес сообществом Канады Стратегии «Industrie2030» и направление его на рассмотрение в Правительство Канады и курирующие подкомитеты Парламента страны для дальнейшего учета при формировании и корректировке промышленной политики Канады.

### **СЕКЦИЯ №3.**

### **ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)**

#### **МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ**

**Барашьян В.Ю., Шумская С.Б.**

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г. Ростов-на-Дону

В условиях рыночной неопределенности предприятия заинтересованы в получении полной, достоверной и объективной экономической информации о хозяйственной деятельности с целью минимизации предпринимательских рисков и оперативного принятия управленческих решений. Наиболее концентрированным показателем, отражающим степень финансовой безопасности вложения средств, является финансовая устойчивость предприятия, которая отражает его способность выполнять свои основные функции в меняющихся условиях внутренней и внешней бизнес - среды с целью максимизации

благополучия собственников, укрепления конкурентоспособных преимуществ предпринимательской структуры с учетом интересов общества и государства.

Задачи современного развития российских предприятий, нацеленные на преодоление кризисных ситуаций, определяют особые требования к финансовой устойчивости как стратегическому фактору финансовой безопасности деятельности предприятия, росту его деловой активности и инвестиционной привлекательности. В условиях нестабильности экономической среды, повышенной неопределенности и рисков, усиления угроз финансовой безопасности предпринимательской деятельности в России проблема управления финансовой устойчивостью российских предприятий приобретает особую актуальность. Решение этой проблемы настоятельно требует совершенствования концепции управления финансовой устойчивостью на микроуровне, поскольку оказывает непосредственное воздействие на результативность такого управления.

Эффективное управление финансовой устойчивостью является одной из наиболее важных экономических проблем в современных условиях, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития предпринимательской деятельности, а избыточная будет препятствовать развитию, отягощая затраты излишними запасами и резервами.

В теоретическом смысле под механизмом управления финансовой устойчивостью хозяйствующего субъекта понимаются мероприятия, направленные на распределение и использование финансовых ресурсов для обеспечения условий постоянного функционирования и развития организации под воздействием взаимосвязанных внутренних и внешних факторов.

В практическом смысле механизм управления финансовой устойчивостью представляет собой процесс, состоящий из очередности следующих мероприятий:

- оценка финансовой устойчивости организации и определение ее типа;
- исследование и определение степени влияния на финансовую устойчивость взаимосвязанных внутренних и внешних факторов;
- разработка модели финансовой устойчивости организации с последовательным комплексом мероприятий по эффективному управлению финансовыми ресурсами;
- реализация мероприятий по управлению финансовыми ресурсами организации [3, с.232].

Механизм управления финансовой устойчивостью также подразумевает создание эффективной схемы ее мониторинга, которая включает в себя комплекс мероприятий, дифференцированных по стадиям жизненного цикла предприятия и связанных с определением целей и задач проведения мониторинга, со сбором и подготовкой исходной информации, анализом финансовой устойчивости с использованием различных методов, осуществлением прогнозирования финансовой устойчивости.

Как правило, к основным элементам механизма управления финансовой устойчивостью предприятия относят:

- устранение неплатежеспособности;
- поддержание (восстановление) финансовой устойчивости. Неплатежеспособность может быть ликвидирована в короткий срок за счет специальных финансовых операций, однако, она может возникнуть вновь, если не будет восстановлена до безопасного уровня финансовая устойчивость предприятия;
- обеспечение финансового равновесия в длительном периоде. Полная финансовая стабилизация достигается тогда, когда предприятие обеспечило себе условия длительного финансового равновесия и

ускорение темпов экономического развития – скорректирована действующая финансовая стратегия или выработана новая, более эффективная [1, с. 30].

Механизм управления наиболее активный элемент системы управления, обеспечивающий воздействие на факторы, от состояния которых зависит результат деятельности управляемого объекта. Механизм управления предприятием может быть реализован только в рамках системы управления, которая обеспечивает решение возникающих проблем предприятия. Механизмом, обеспечивающим устойчивое развитие предприятия, является эффективный управленческий процесс.

Принятие финансовых решений в области управления финансовой устойчивостью должно быть основано на следующих принципах [2, с. 156]:

- интеграции оценки результатов влияния внешних и внутренних факторов и каналов коммуникации, формирующих ожидания стейкхолдеров. При этом внешние факторы являются неуправляемыми и, в свою очередь, влияют на внутренние факторы, изменяя их количественное выражение. В этой связи оптимальная модель управления предприятием зависит от выбора ключевых внутренних факторов и количественных индикаторов, отражающих целевые установки. Система управления финансовой устойчивостью должна предусматривать элементы, отвечающие за управление изменениями внешних и внутренних факторов, анализирующих их влияние на полученные результаты;

- вариантности ключевых факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия. Эффективность управления финансовой устойчивостью предприятия зависит от взаимодействия ключевых факторов, отражающих основные направления деятельности предприятия;

- сбалансированности результатов. Взаимосвязь факторов финансовой устойчивости определяет необходимость их сбалансирования по срокам размещения и привлечения финансовых ресурсов, построение управления финансовой устойчивостью предприятия как единой системы, которая, в свою очередь, является подсистемой финансового управления компании;

- многообразия источников финансирования предприятия. Процесс управления финансовой устойчивостью фирмы имеет непрерывный характер и должен быть направлен на достижение стратегических целей финансового управления компанией посредством изменения комбинации капитала по источникам и объемам финансирования, которая динамична и со временем меняется под воздействием появления у экономических субъектов новых инвестиционных потребностей;

- информационной неопределенности. Неопределенность, являющаяся функцией количества и качества информации, которой располагает предприятие по поводу конкретного фактора. Усиление процессов глобализации экономики приводит к тесной взаимосвязи внешних факторов с внутренними, формирующими финансовую устойчивость, причем наиболее сложными для анализа являются внешние факторы, вследствие отсутствия их количественного выражения.

Следует отметить, что управление финансовой устойчивостью на уровне предпринимательских структур целесообразно строить на основе:

- выбора показателей результативности, которые необходимо достичь для обеспечения заданного уровня финансовой устойчивости предприятия;

- идентификации внешних и внутренних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия с выявлением их взаимосвязи и приоритетности;

- анализа количественных показателей, характеризующих факторы финансовой устойчивости предприятия;

– оценки влияния налоговой оптимизации (как основы налогового планирования) на показатели финансовой устойчивости путем снижения базы по налогу на прибыль и на имущество, снижения налогов, находящихся «внутри себестоимости», оптимизации налогов «вне себестоимости».

Таким образом, механизм управления финансовой устойчивостью предпринимательских структур является наиболее активным элементом их системы управления, который предоставляет возможность вовремя выявить внутренние и внешние факторы, способные повлиять на финансовую устойчивость предприятия, и разработать меры противодействия им в условиях нестабильности экономической среды.

#### **Список литературы**

1. Бобрышев А.Н. Концепция формирования антикризисной подсистемы управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. - 2015. - № 22. -С. 27-39.
2. Киров А.В. Управление финансовой устойчивостью предприятия: теоретические аспекты. // Финансы. Бухгалтерский учет. - 2013.- №1. - С. 156-157.
3. Кленова Е.А. Механизм управления финансовой устойчивостью предприятия. // Международный журнал экспериментального образования. – 2014. - №8. - С. 232.
4. Худякова Т.А., Шмидт А.В. Особенности и перспективы управления финансово-экономической устойчивостью российских предприятий. // Экономика и менеджмент систем управления. - 2015. - №1. - С. 347-351.

### **ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**Бичева Е. Е., Дьяконова А. С.**

(Доцент к. э. н. Бичева Е. Е., Дьяконова А. С.)

Воронежский государственный аграрный университет им. императора Петра I, г.Воронеж

Валютный рынок представляет собой систему экономических отношений, возникающих при осуществлении операций по покупке - продаже иностранной валюты по курсу, который формируется на основе спроса и предложения.[1]

С функциональной точки зрения валютные рынки обеспечивают своевременное осуществление международных расчетов, страхование от валютных рисков, диверсификацию валютных резервов, валютную интервенцию, получение прибыли их участниками в виде разных курсов валют.[3]

Роль валютного рынка в экономике проявляется через его функции: обслуживание международного оборота товаров, услуг и капиталов; механизм защиты от валютных рисков и приложения спекулятивных капиталов; инструмент государства для целей денежно-кредитной и экономической политики; формирование валютного курса под влиянием спроса и предложения.

Основными участниками современного валютного рынка являются центральные и коммерческие банки. Так, Центральный банк РФ в рамках проводимой валютной политики совершает операции, которые воздействуют на величину валютного курса, объем золотовалютных резервов, а также определяет тенденции развития системы процентных ставок на внутренних рынках деятельности коммерческих банков. В свою очередь коммерческие банки ведут счета участников валютного рынка и осуществляют основной объем

операций на них. К участникам валютного рынка также относятся валютные биржи, валютные спекулянты, экспортеры и импортеры, а также финансовые и инвестиционные компании[2].

На сегодняшний день экономисты пытаются сформулировать рекомендации по разработке эффективных мер защиты национальной валюты, для укрепления экономической системы РФ, стабилизации в условиях кризиса.

Современное состояние валютного рынка РФ крайне не стабильно, что связано с различными ситуациями, происходящими в мировой политике и экономике.

Необходимо отметить, что для 2015 года стала характерной резкая девальвация рубля. Его зависимость от стоимости нефти на мировом рынке оказала крайне негативное влияние на экономику РФ.

Снижение цены на «черное золото» стало основной причиной падения валюты РФ. Снятие санкций с Ирана и возвращение на мировой рынок иранской нефти привело к очередному падению цен.

Так же на поведение рубля повлияли неблагоприятные ситуации на востоке Украины и в Сирии.

В результате этих событий произошло сокращение товарооборота, уход с российского рынка ведущих мировых производителей, сокращение производства.

За 2016 год курс доллара к российскому рублю упал на 10,4800 руб. за 1 доллар. Максимальная стоимость доллара за год была зафиксирована во второй половине января и равнялась 83,5913 руб., а минимальная — в первой половине октября и составляла 62,1946 руб. Курс снижался 8 месяцев из 10, а самое серьёзное изменение произошло в марте, когда за месяц доллар потерял 8,2918 руб.[4]



**Рисунок 1. График изменения курса доллара США к рублю за год (с 1 января по 22 октября 2016 года)**

Стоимость доллара сильнее всего менялась в январе, когда колебания курса превышали 10,7 рубля, а слабее всего — в октябре. Больше всего доллар прибавил в июле, по итогам которого вырос на 4,5%, а потерял — в марте, когда его цена уменьшилась на 11%.[4]

Эксперты Всемирного банка (ВБ) повысили ожидаемую среднюю цену на нефть в 2017 году. По сравнению с прошлым прогнозом она увеличена с 53 до 55 долларов за баррель. Планируемые цены представлены в таблице 1.

Год	Месяц	Начало	Макс.	Мин.	Конец	Средняя	Изм.ЗаМес,%	Изм.Всего,%
2016	Октябрь	48.05	55.14	45.12	50.13	49.61	4.33%	4.33%
2016	Ноябрь	50.13	54.21	44.35	49.28	49.49	-1.70%	2.56%
2016	Декабрь	49.28	56.91	46.57	51.74	51.13	4.99%	7.68%
2017	Январь	51.74	59.76	48.90	54.33	53.68	5.01%	13.07%
2017	Февраль	54.33	56.77	46.45	51.61	52.29	-5.01%	7.41%
2017	Март	51.61	56.18	45.96	51.07	51.21	-1.05%	6.29%
2017	Апрель	51.07	58.98	48.26	53.62	52.98	4.99%	11.59%
2017	Май	53.62	56.03	45.85	50.94	51.61	-5.00%	6.01%
2017	Июнь	50.94	53.23	43.55	48.39	49.03	-5.01%	0.71%
2017	Июль	48.39	53.02	43.38	48.20	48.25	-0.39%	0.31%
2017	Август	48.20	55.67	45.55	50.61	50.01	5.00%	5.33%
2017	Сентябрь	50.61	58.45	47.83	53.14	52.51	5.00%	10.59%
2017	Октябрь	53.14	61.38	50.22	55.80	55.14	5.01%	16.13%
2017	Ноябрь	55.80	59.33	48.55	53.94	54.41	-3.33%	12.26%
2017	Декабрь	53.94	62.30	50.98	56.64	55.97	5.01%	17.88%

**Таблица 1. Прогноз стоимости нефти на 2017 год по месяцам**

Мировые цены на нефть определяются соотношением спроса и предложения нефти на мировом рынке в конкретный момент времени и, соответственно, теми факторами, которые формируют данный спрос и предложение.

Чрезвычайно высокие нефтяные цены сдерживают спрос и стимулируют замещение нефти другими видами топлива. Одновременно высокие цены стимулируют увеличение производства нефти в регионах с относительно высокими расходами добычи. Необходимо отметить, что именно от динамики цен на нефть курс рубля зависит на 80% и на 20% наблюдается зависимость от других факторов. И чтобы снизить эту зависимость, необходимо увеличивать процентное соотношение других составляющих экспорта, например, машиностроение, уменьшая роль сырья.

В условиях благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры в июле 2016 года динамика курса рубля определялась преимущественно внутренними факторами. Зависимость рубля от цен на нефть снизилась. Курс рубля к доллару в июле-августе демонстрировал меньшую зависимость от стоимости нефти. Диапазон колебаний американской валюты составил 62,7-67,2 рубля. Таким образом, максимальный курс превышал минимум примерно на 7%. При этом для нефтяной цены эта разница составила около 23%: 41,5-51,2 доллара за баррель сорта Brent.[6]

Центробанк России предлагает следующие мероприятия по укреплению национальной валюты:

- 1) Приостановление добычи нефти странами-экспортерами;
- 2) Снижение зависимости рубля от цен на нефть: Зависимость курса рубля от изменения цен на нефть в июле 2016 года снизилась. В настоящее время мы видим, что влияние непосредственно цен на нефть на курс, как это было в прошлые годы, сокращается
- 3) Увеличение цен на «черное золото»;
- 4) Стабилизация отношений с мировым сообществом;
- 5) Снижение инфляции: сдерживание темпов инфляции в настоящее время является приоритетной задачей ЦБ РФ. Целевой ориентир инфляции, установленный ЦБ РФ, должен составить 4 % к 2017 году.
- 6) Улучшения инвестиционного климата страны: Если в России начнет существенно улучшаться инвестиционный климат, то, соответственно, быстро будет уменьшаться отток российского

капитала, будут увеличиваться прямые иностранные инвестиции, которые пока малы, и это будет стимулировать укрепление рубля.

- 7) Снижения расходов на проведения военных операций в Сирии;
- 8) Постепенная или полная отмена санкций. [5]

Применяемые меры по обеспечению стабильности рубля говорят о том, что проблемы валютного рынка России являются на сегодняшний день важной задачей. Проведение результативной валютной и денежно-кредитной политики позволит стабилизировать валютный курс рубля и устойчивость национальной валюты, снизить инфляцию, что даст возможность нашей стране занять устойчивую позицию на мировом валютном рынке.

#### **Список литературы**

1. Агибалов А. В. Международные финансы: учебное пособие./ А. В. Агибалов, Е.Е. Бичева, О. М. Алещенко. – Воронеж: ВГАУ, 2015. – 241 с.
2. Красавина Л. Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Красавина Л. Н. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 576с.
3. Перекрестова Л. В. Финансы и кредит / Л. В. Перекрестова, Н. М. Романенко, С. П. Сазонов. – М.: Академия, 2012. – 334 с.
4. Биржевой сайт FOREX [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forex.com/>
5. Действия Центробанка поукреплению валюты [Электронный ресурс]URL: <http://www.ap7.ru/>
6. Фондовый рынок TeleTrade [Электронный ресурс]URL: <http://www.fixygen.ru/>

#### **УСЛОВИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ПОЛНОЙ КОНВЕРТИРУЕМОСТИ РУБЛЯ**

**Бичева Е. Е., Тараскина Е. Э.**

(Доцент к. э. н. Бичева Е. Е., Тараскина Е. Э.)

Воронежский государственный аграрный университет им. императора Петра I, г. Воронеж

К полной конвертируемости валют стремятся все страны. Она способствует снижению издержек участников внешнеэкономической деятельности, увеличивает их конкурентоспособность на мировом рынке, снижает зависимость экономики от иностранных валют и стимулирует приток инвестиций. Полностью конвертируемой валюта считается тогда, когда она может быть конвертирована в одну из основных международных резервных валют.

Первые попытки сделать рубль полностью конвертируемой валютой были предприняты в 2003 году. Однако достижению поставленной цели должно предшествовать достижение благоприятных условий функционирования экономики страны и её глубокое вовлечение в систему международных экономических отношений. К основным условиям перехода к полной конвертируемости рубля можно отнести: отмену валютных ограничений; общую стабилизацию экономики; низкие темпы инфляции; сокращение внешнего долга страны; снижение дефицита государственного бюджета; достаточные золотовалютные резервы; доверие к национальной денежной единице и её привлекательность.[3]

Большая часть валютных ограничений была снята 1 июля 2006 года, с принятием поправок в закон "О валютном регулировании и валютном контроле". [1] Эти изменения дали возможность россиянам и иностранным гражданам продавать, покупать и переводить рубли без ограничений. Но в связи с тем, что стоимость рубля по сравнению с американским долларом, евро или йеной слишком неустойчива, иностранцы не спешили переводить свои средства в рубли. Тем временем экономическая ситуация в стране остаётся непростой. Доходы людей снизились, люди стали меньше тратить, что плохо сказывается на экономических показателях. Правительство предлагает взимать платежи в социальные фонды со всего зарплатного фонда по единой ставке 28% или в 2017 году повысить НДС до 20% для всех, что может привести к глобальному повышению цен на всю отечественную продукцию, а это сделает её неконкурентоспособной и поднимет инфляцию.

После высоких показателей в 2014 и в 2015 годах, с начала 2016 года инфляция в России остается на достаточно низком уровне в 4,1%. [4]

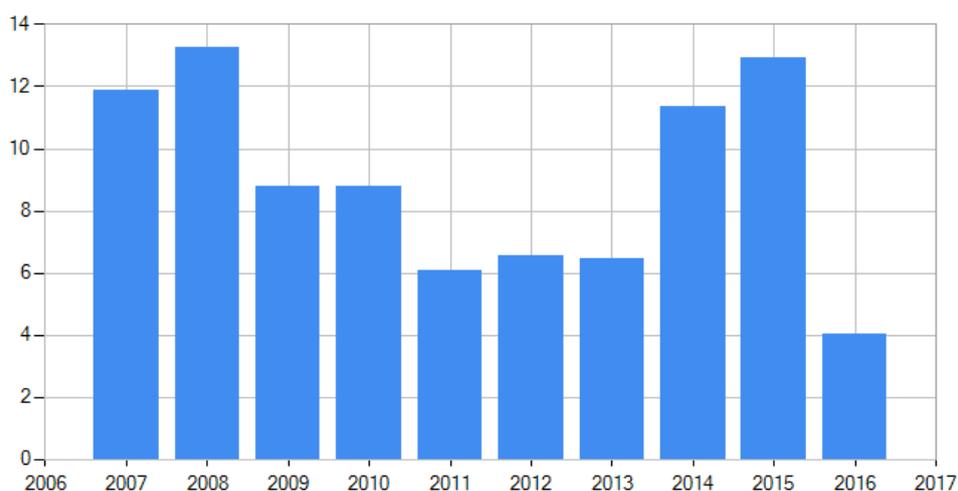


Рис. 1 – Уровень инфляции в России в 2007 - 2016 гг., %

В октябре председатель Банка России Эльвира Набиуллина заявляла о том, что инфляция в России в 2016 году будет близка к нижней границе прогноза ЦБ, т. е. около 5,5%. В проекте на 2017 год планируется достичь уровень инфляции 4%. Такая тенденция говорит о возможности России войти в число расчетных валют системы Continuous Linked Settlement. Так как низкая инфляция является одним из условий включения в данную систему. [7]

Два российских банка к этой системе уже присоединились. Первым, в 2011 году, стал банк ВТБ. Пока Россия не входит в CLS он работает через провайдера – банк JPMorgan Chase. А в ноябре 2012 года, процедуру присоединения начал Сбербанк. Включение рубля в систему расчетов CLS должно упростить его конвертируемость. При этом российские организации смогут проводить рублевые операции со всеми банками мира, а интерес к российской валюте со стороны иностранцев должен повыситься. [6]

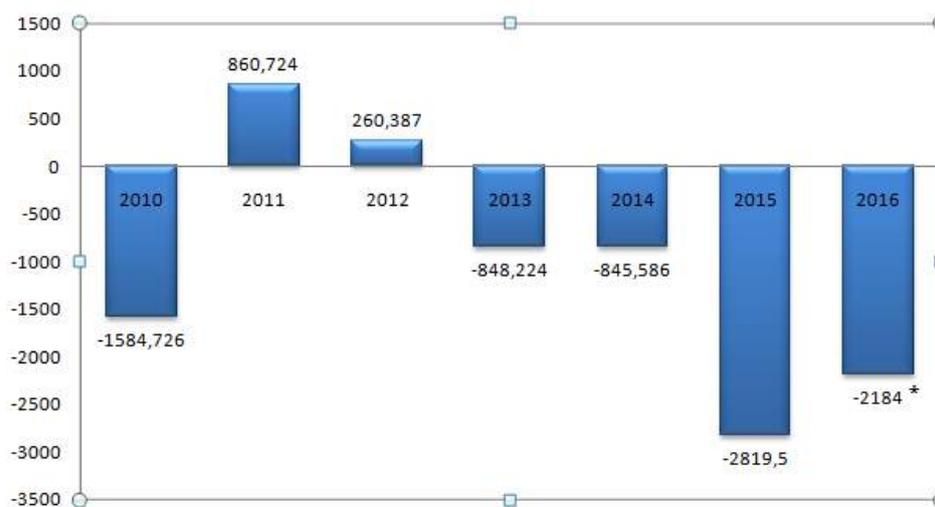
Еще одной предпосылкой для перехода к полной конвертируемости рубля является то, что внешний долг России за последние несколько лет снизился более чем на 30% – до 515 млрд. долларов. [4] Причиной резкого снижения является ввод санкций против России, которые перекрыли доступ отечественным организациям к внешнему рынку капиталов. Ведь именно кредиты частного сектора занимали

подавляющую часть в структуре государственного долга РФ. Также снижению задолженности способствует введение ряда нестандартных операций по погашению внешнего долга:

- финансирование экспортных поставок товаров в счет погашения долга (в Чехию, Словакию, Венгрию, Румынию, Китай, Польшу);
- дисконтирование с досрочной выплатой по кредитным обязательствам.

Благодаря осуществлению данных и иных мероприятий, Россия может выйти из долгового кризиса в ближайшее десятилетие.

Начиная с 2013 года в России сохраняется дефицит бюджета. К концу 2016 прогнозируется снижение его уровня по сравнению с уровнем 2015 года.



\*по данным проекта закона о бюджете на 2016 год, подготовленном Минфином

Рис. 2 – Дефицит (-) / профицит (+) государственного бюджета РФ в 2010 – 2016 гг., млрд. рублей

В октябре кабинет министров одобрил проект бюджета на следующие три года. Основные характеристики нового бюджета минфин рассчитал исходя из прогноза объема ВВП в размере 86,8 трлн. рублей. Прогноз доходов определен на уровне 13,4 трлн. рублей, расходов – 16,1 трлн. рублей. Таким образом, дефицит прогнозируется на уровне 2,7 трлн. рублей, что составляет 3,16% ВВП. Дмитрий Медведев заверил, что данная разница безопасна для устойчивости финансовой системы и вполне приемлема текущему состоянию российской экономики. Дефицит рассчитан с учетом фактических возможностей по его финансовому обеспечению и по обслуживанию государственного долга. Для того чтобы снизить дефицит бюджета Минфин предлагает провести бюджетную консолидацию и поэтапно снижать дефицит на 1% ВВП в год. [4]

Золотовалютные резервы России достаточны для обеспечения макроэкономической стабильности, и стимулирования роста экономики. Но рассчитывать на то, что с их помощью можно повлиять на мировую конъюнктуру, пока нельзя: Россия обладает всего 1,8% американскими долговыми обязательствами, менее 3,6% мирового монетарного золота.



Рис. 3 – Золотовалютные резервы России, млрд. долларов

В структуре российских резервов большую долю занимают активы в иностранной валюте, прежде всего инвестиции в ценные бумаги, и только около 11% – монетарное золото. Сейчас перед Россией стоит цель реструктуризации резервов: необходимо вывести активы из иностранных ценных бумаг и последовательно наращивать золото. [5]

Привлекательность рубля пытались повысить различными способами, в том числе, организовать биржевую торговлю нефтью и газом на территории России с расчетами в рублях. И сделать российскую нефтяную марку Urals для начала известной в мире, а затем и одним из мировых нефтяных брендов. 27 октября 2015 года Владимир Путин заявил: "Необходимо продолжить работу по совершенствованию биржевых механизмов в торговле нефтью, нефтепродуктами и газом. Год назад была запущена торговля природным газом на Санкт-Петербургской товарно-сырьевой бирже. За это время объем торгов составил 6,8 миллиарда кубометров. С развитием биржевой торговли необходимо формировать независимые национальные ценовые индикаторы на основные виды топливно-энергетических товаров". Именно так биржа и развивается. В июне 2016 года правительство утвердило план мероприятий, которые необходимы для организации на российской бирже торгов поставочными биржевыми экспортными контрактами. Одно из главных направлений – изменение законодательства в области допуска на биржу нерезидентов, порядка формирования экспортных и позиционных графиков "Транснефти". Иными словами, произошел ключевой поворот от обсуждений к действиям. [6]

Российская стратегия продвижения рубля пока не столь удачна, положительные результаты обусловлены больше стремлением партнеров к сотрудничеству. В марте 2014 года страны БРИКС подписали документ, согласно которому Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР значительно снизят объем расчетов в долларах, увеличив долю взаимного кредитования в национальных валютах. В дальнейшем возможен и полный отказ от доллара во внешнеэкономических операциях между этими странами.

Зоной свободного обращения рубля с декабря 2013 года стал китайский город Суйфэньхэ, провинция Хэйлунцзян. Цены в магазинах здесь указываются в двух валютах – в рублях и в юанях, рублями можно заплатить за такси и рассчитаться в ресторанах, а также использовать при операциях с местными банками. В других странах мира даже обменять рубли бывает невозможно. Несмотря на формальную конвертируемость, большинство крупнейших банков мира не осуществляют обмен рублей. Однако ряд западных банков и платежных систем занимается обменом рублей, зарабатывая на россиянах, следующих на

Запад, и иностранцах, отправляющихся в Россию. Проще всего обменять рубли в Великобритании, по прилету в Лондон – в аэропорту. Также подразделение крупнейшего британского банка Barclays, обслуживающее путешественников, продает фунты за рубли, и наоборот. Но рубли необходимо заказать заранее. Лондон оказался приятным исключением, а вот в странах "третьего мира" – Турции и Египте – рубли можно обменять только по случайности. [6]

За рубежом отсутствует необходимый спрос на наличные рубли. Есть пластиковые карты и американские доллары, которыми многие пользуются не только за рубежом, но и в России. Но если миллионы российских граждан, отправляющихся ежегодно за границу, будут спрашивать в пунктах обмена валют российские рубли, то скоро они там появятся. Бизнес, как правило, быстрее реагирует на спрос. Если не будет спроса – то и рубль не станет конвертируемым, во всяком случае, в самом широком смысле этого слова.

С одной стороны, время для перехода к полной конвертируемости рубля не слишком благоприятное: санкции не прекращают действовать, как и попытки изолировать Россию. С обратной стороны, именно сейчас наметились и положительные тенденции. Во-первых, многие европейские страны желают отказаться от санкций против России. Во-вторых, России удалось разместить организованный ВТБ выпуск еврооблигаций. Хоть небольшой, но его основными покупателями являются иностранные резиденты, преимущественно из Великобритании. В-третьих, юбилейный, двадцатый Петербургский международный экономический форум вернул себе статус русского Давоса. В работе которого участвуют генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун, председатель Еврокомиссии Жан-Клод Юнкер, премьер-министр Италии Маттео Ренци, ряд руководителей крупнейших европейских компаний. [6]

Работа над достижением полной конвертируемости рубля затянулась. Однако на современном этапе у рубля появилось много предпосылок, чтобы закончить переход к полной конвертируемости, начатый ещё в 2003 году.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 10 декабря 2003 года «О валютном регулировании и валютном контроле»
2. Международные финансы: учебное пособие / А.В. Агибалов, Е.Е. Бичева, О.М. Алещенко – Воронеж: ВГАУ, 2015. – 241 с.
3. Журнал «Аудит и финансовый анализ»: <http://www.auditfin.com/>
4. Министерство финансов Российской Федерации: <http://minfin.ru/ru/>
5. Правительство Российской Федерации: <http://government.ru>
6. Российская газета: <https://rg.ru/>
7. Центральный банк Российской Федерации: <http://www.cbr.ru/>

## УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ С ПОЗИЦИЙ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Гаранина С.А.

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, г. Омск

Целью управления собственным капиталом является удовлетворение потребности организации в приобретении за счет него необходимых активов и оптимизация структуры капитала для минимизации его цены и максимизации стоимости предприятия при допустимом уровне риска. Соответственно задачами управления собственным капиталом являются:

- ✓ обеспечение соответствия объема привлекаемого собственного капитала объему формируемых активов предприятия;
- ✓ формирование оптимальной структуры капитала;
- ✓ минимизация затрат по привлечению собственного капитала из различных источников;
- ✓ эффективное использование капитала в процессе хозяйственной деятельности.

В связи с сильной взаимосвязанностью всех сторон деятельности организации (производственной, финансовой, маркетинговой, социальной, экологической и проч.), а также расширением, усложнением и интенсификацией как внутренних, так и внешних отношений организации, управление ее собственным капиталом целесообразно рассмотреть с позиций системного подхода, а именно его следующих аспектов: системно-элементного, системно-функционального и процессного.

С точки зрения системно-элементного подхода управление собственным капиталом организации представляет собой систему элементов, целей, задач, инструментов и методов.

Цель и задачи управления собственным капиталом рассмотрены выше, а элементами управления собственным капиталом являются субъект управления, объект управления, инструменты и методы управления.

Субъектом управления собственным капиталом являются должностные лица и подразделения организации: высшие руководители, финансовая служба, а также собственники организации. Объектом управления выступает собственный капитал, его показатели и направления использования. Инструментами, с помощью которых осуществляется управление собственным капиталом, являются: инвестиционные (обыкновенные и привилегированные акции), депозитные (договоры, сертификаты), расчетно-платежные (договоры, поручения, чеки, аккредитивы) и т.д. Методами управления собственным капиталом служат следующие: балансовый метод, метод экономико-математического моделирования, методы планирования и прогнозирования, коэффициентный и факторный анализ, методы амортизации активов, инвестиционная и дивидендная политика, финансовый левэридж, другие методы.

Система управления собственным капиталом не может функционировать автономно, без взаимодействия с внешней средой и, не имея внутреннего механизма. Внешняя среда включает в себя государственное нормативно-правовое регулирование финансовой деятельности организации, а также сложившийся рыночный механизм регулирования ее финансовой деятельности: спрос и предложение на финансовых рынках, котировки по отдельным финансовым инструментам, средняя норма доходности капитала, ликвидность отдельных фондовых и денежных инструментов и т.д. Внутренний механизм управления собственным капиталом формируется в рамках самой организации и регламентирует те или иные управленческие решения в области управления собственным капиталом и основан на уставе,

разработанной финансовой стратегии и финансовой политике, регламентах, инструкциях, положениях, системе внутренних нормативов и требований и т.д.

Системно-функциональный подход раскрывает, какие функции выполняет система и ее элементы. В рамках этого подхода управление собственным капиталом целесообразно рассмотреть во взаимосвязи с общими функциями управления: учет, анализ, планирование и контроль.

Учет собственного капитала в организации ведется с позиций бухгалтерского и налогового учета. Субъектом непосредственного учета является бухгалтерия организации, которая во взаимодействии с финансовой службой предоставляет ей информацию для составления управленческой отчетности, а также взаимодействует с исполнительным органом организации. Бухгалтерский учет собственного капитала осуществляется в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), в котором определены источники средств организации, которые учитываются в составе собственного капитала.

Осуществление эффективного управления собственным капиталом организации во многом зависит от реализации функции анализа. Анализ собственного капитала осуществляет финансовая служба организации с помощью коэффицентного анализа. Целью анализа является расчет и оценка финансовых показателей для выявления фактической эффективности использования собственных средств, степени независимости от заемных источников финансирования и оперативного предупреждения потери финансовой устойчивости организации.

Функция планирования предполагает постановку целей, разработку, формирование и принятие к реализации путей достижения целей с учетом ограниченности имеющихся или доступных ресурсов. В управлении собственным капиталом в рамках данной функции решается задача по выбору его наиболее эффективного использования. Данная функция является прерогативой финансового подразделения организации.

Функция контроля позволяет своевременно определить соответствие фактических процессов и показателей финансовой деятельности организации запланированным параметрам, установить причины отклонений и оперативно реагировать на их возникновение. Контроль подразделяется на внутренний и внешний. Реализация функции внутреннего контроля связана с созданием системы внутреннего контроля в организации, определением состава контролируемых показателей, периодичности проведения контроля. Органами внутреннего контроля в организации являются непосредственно ревизионная комиссия, служба финансового контроля, служба внутреннего аудита (при наличии). Также внутренний контроль может осуществляться исполнительным органом. Контроль (предварительный, текущий, последующий) производится по данным бухгалтерского и управленческого учета путем отслеживания направлений использования собственных средств, соответствия их использования целям. Внешний контроль осуществляется государственными институтами, независимыми аудиторами, кредиторами, собственниками.

С позиций процессного подхода управление собственным капиталом рассматривается как динамический процесс, состоящий из унифицированных внутренних бизнес-процессов.

Основной задачей этого управления является обеспечение необходимого уровня самофинансирования развития хозяйственной деятельности организации в предстоящем периоде. Управление собственным капиталом действующего предприятия связано с управлением формированием, распределением и использованием его собственных финансовых ресурсов. Очень важно не отождествлять понятие «собственные финансовые ресурсы организации» с понятием «собственный капитал». Следует понимать, что формируемый предприятием собственный капитал выступает как в денежной, так и в

материальной и нематериальной формах и характеризует привлечение собственных материальных, нематериальных и финансовых ресурсов. Кроме того, отражаемый в балансе на определенную дату капитал характеризует уже инвестированные на предыдущих стадиях развития предприятия финансовые ресурсы. И только часть используемого предприятием капитала может рассматриваться как финансовые ресурсы, обеспечивающие его предстоящее развитие. Это накопленные в предшествующих периодах резервный капитал, нераспределенная прибыль, а также другие виды финансовых резервов, образованные в соответствии с действующими правовыми нормами и по инициативе предприятия, обеспеченные денежными средствами или их высоколиквидными эквивалентами. Кроме того, как финансовые ресурсы рассматривается часть ранее сформированного капитала предприятия, предназначенная для реинвестирования в предстоящем периоде. Это амортизационные отчисления, денежные средства, предполагаемые к получению от реализации основных средств, нематериальных активов и долгосрочных вложений, сокращаемая часть оборотных активов.

Центральным блоком в управлении собственным капиталом является формирование собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих его предстоящее развитие. В процессе управления формированием собственных финансовых ресурсов они классифицируются по источникам формирования на внутренние и внешние. В составе внутренних источников формирования собственных финансовых ресурсов главное место принадлежит прибыли. Она составляет их преимущественную часть, обеспечивает прирост собственного капитала и рост рыночной стоимости организации. Определенную роль в составе внутренних источников играют амортизационные отчисления. Особенно на предприятиях с высокой стоимостью основных средств. Однако они не увеличивают сумму собственного капитала, а являются лишь средством его реинвестирования. Прочие внутренние источники играют меньшую роль в формировании собственных финансовых ресурсов. В их число входят остаток резервного капитала на начало периода, доходы от реализации основных средств, нематериальных активов и финансовых инвестиций, планируемая сумма уменьшения собственных оборотных средств организации. В составе внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов основное место принадлежит привлечению дополнительного паевого или акционерного капитала. К прочим внешним источникам принадлежат суммы безвозвратного целевого финансирования (остаток на начало периода и ожидаемая сумма в предстоящем периоде).

Наиболее системно процесс формирования собственных финансовых ресурсов рассмотрен И.А. Бланком. По его мнению данный процесс осуществляется по следующим основным этапам (1, с. 290):

1. Анализ формирования собственных финансовых ресурсов предприятия в предшествующем периоде.
2. Определение общей потребности в собственных финансовых ресурсах.
3. Оценка стоимости привлечения собственного капитала из различных источников.
4. Обеспечение максимального объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников.
5. Обеспечение необходимого объема привлечения собственных финансовых ресурсов из внешних источников.
6. Оптимизация соотношения внутренних и внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов.

Внутренним механизмом грамотного управления собственным капиталом организации является разумно проводимая финансовая политика не только в части формирования собственного капитала на начальном этапе, но и в процессе управления им в течение всего периода деятельности организации.

Результатом такой политики станет увеличение доходности собственного капитала, увеличение стоимости предприятия, повышение благосостояния его владельцев.

### Список литературы

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебный курс. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. – 521с.

## СОВРЕМЕННЫЙ МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС: ПРИЧИНЫ, ОСОБЕННОСТИ, ПОСЛЕДСТВИЯ

**Бичёва Е.Е., Даньшина Е.И.**

(к.э.н, доцент кафедры финансов и кредита Бичёва Е.Е.,  
студентка факультета бухгалтерского учёта и финансов Даньшина Е.И.)

Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, г. Воронеж

В современное время мировой финансовый кризис находится в центре самых обсуждаемых проблем. Именно поэтому, актуальным является определение, прежде всего, предпосылок его возникновения и оценка значимых последствий для всей мировой экономики.

Основой исследования выступает анализ разработок отечественных и зарубежных учёных, статистики лидирующих российских и международных организаций, нормативно-правовой базы, а также исторических процессов, затрагивающих мировую экономику.

Толчком для мировых потрясений, по мнению многих учёных, является именно кризис США, отсчётом которого является конец 2006 г. Поскольку степень глобализации экономики в современном мире всё сильнее углубляется, негативные тенденции развития американской экономики привели к длительному дисбалансу в глобальной финансовой системе.

К основным причинам, давшим толчок американскому кризису, относят:

Во-первых, лопнувший мыльный пузырь недвижимости, который образовался из-за особенностей «культуры потребления» американского общества и неподходящей финансовой политики недвижимости. В начале 2007 г. жилищный сектор США был потрясён кризисом перепроизводства, что привело к снижению цен на недвижимость. Многочисленные спекуляции дали начало финансовому кризису: началось сокращение ликвидности в банковской сфере, а затем произошёл «кредитный зажим». Наблюдался обвал американских фондовых индексов (Рис.1), затем началось банкротство инвестиционных банков и ипотечных институтов США, изменилась динамика курса доллара.

### История цен на недвижимость США, индекс S&P/Case-Shiller national

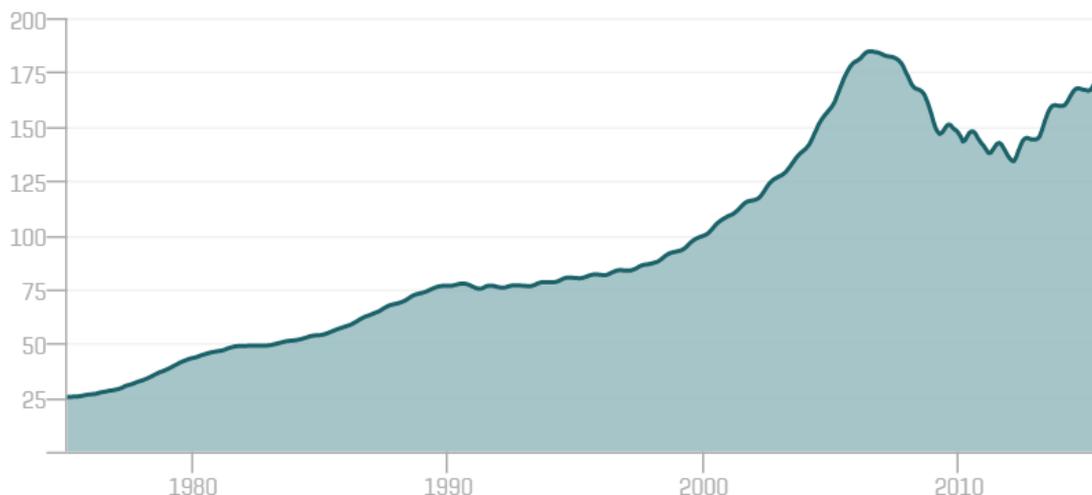


Рисунок 1. История цен на недвижимость США, индекс S&P/Case-Shiller national.

Во-вторых, избыток производных финансовых инструментов. Как правило, кредитные банки должны вносить сумму кредита в балансовый отчет, а также соответственно нести риск по кредиту в самом банке. Однако, многие кредитные учреждения в Соединенных Штатах с помощью посредников перевели большое количество вторичных жилищных кредитов в ценные бумаги для продажи на рынке, для того чтобы привлечь к покупке разные инвестиционные структуры; а эти структуры, используя "отличный" финансовый инжиниринг, переупаковали, разделили, скомплектовали и получили новый финансовый продукт, который продавался в хеджированный фонд, страховые компании и так далее. Таким образом, предоставляющие кредиты банки волшебным образом продали эти ипотечные активы.

В-третьих, финансовый рынок США за последние 20-30 лет достиг колоссального развития, а всё потому, что американская ипотека инвестировала колоссальные средства в различные финансовые инструменты. Объяснил данный феномен академик Е.Примаков: экономика США долгое время развивалась по особой капиталистической модели, трансформировав триединую марксистскую формулу «деньги-товар-деньги» в «деньги-деньги-деньги». Это создало негативный фон для развития рыночных отношений.

Наконец, весомой причиной американского кризиса послужило «отречение» государства от экономики. Особенностью финансовой системы США является то, что государством, как правило, перераспределяется через бюджет где-то 31% ВВП, остальная же его часть 69% – делится рынком посредством различных финансовых институтов. Вследствие чего, роль рынка в стране стала резко гипертрофированной, поэтому, почти все деньги в экономике стали вливаться в различные финансовые активы, система не выдержала, и вскоре провалилась в кризисную яму.

К современным проблемам экономического развития мира относятся:

1. «преимущества экономической глобализации переоценивались, а ее риски и угрозы недооценивались».
2. проблема восприятия публикаций средств массовой информации и компьютеризации. Так, многие экономические агенты стран проигнорировали публикации ведущих мировых объединений, которые предупреждали об опасностях. Сюда же относят идеологические недопонимания, сложившиеся между создателями финансовых инструментов и оперирующими ими людьми. Например, весомую роль здесь играет

даже разница в возрасте: большинство финансовых продуктов производят молодые программисты и математики, а решения по сделкам заключаются достаточно пожилыми участниками рынка.

3. дисбалансы в мире: глобальный (первого рода) – дефицит торгового баланса США, который рассматривается в качестве структурного, и заключается, в том, что данная страна является особым должником, выполняющим функции огромного мирового банка, в котором хранятся официальные валютные резервы США и накопления других стран, таких как Китай, Япония и Саудовская Аравия; дисбаланс доходов (второго рода), который возник из-за существования проблемы перераспределения средств.

Таким образом, на мой взгляд, причиной мирового кризиса стало то, что в мире кончились финансовые идеи, инвесторам просто напросто некуда стало вкладывать деньги. Из-за этого производство достигло своего пика, а платежеспособный спрос прекратил свой рост. И, чтобы простимулировать потребление, финансовыми институтами стали предлагаться кредиты с минимальной процентной ставкой и выдаваться более дешёвые займы. Вследствие чего, стоимость заимствования приблизилась к нулевой границе, а пузырь лопнул. Но сейчас кризис не закончился. Да, Центробанкам и ФРС удалось залить случившийся «пожар» волной финансовых вливаний, но коренных изменений так и не произошло. Аналогичная 2008 году ситуация складывается и на сегодняшний момент. Разница лишь в том, что современный кризис происходит на уровне компаний и корпораций.

На данном этапе анализа можно вывести особенности современного кризиса:

Во-первых, по данным Bloomberg, ситуация, которая сложилась в промышленной сфере на сегодняшний день, достигла критического порога:

а) В 2015 году, впервые за последние десятилетия, корпоративные облигации принесли убыток. Это повлияло на стимулирование производства частным инвестором.

б) 33% предприятий неэффективно расходуют имеющиеся средства, а большая их часть работает с убытком. Но если крупными корпорациями убытки покрываются за счет их же финансовых подразделений, то средний и мелкий бизнес стремительно близится к банкротству.

в) Стоимость обслуживания долга корпорациями достигла максимальной цифры с 2000 года. На данный момент положение спасают Центробанки Европы и ФРС США. Стоимость заимствований снизилась с 4,5% до 3%, и это самый низкий показатель за долгие годы. Но долго это продлиться не сможет, суммарный государственный долг США достиг громадных масштабов и равен 19 трлн. долларов, что является своеобразной «бомбой» замедленного действия. И если до 2008 года он рос на \$300 млрд. ежегодно, то в 2016 году его рост составил 1,2 трлн. Это говорит об увеличении темпа роста в 4 раза, и, по прогнозам аналитиков, подобная тенденция сохранится.

Во-вторых, 70% жителей развитых стран жалуются на снижение доходов.

В-третьих, демографический кризис в США и Европе приводит к сжатию спроса.

В-четвёртых, инвесторы перестают вкладывать в проекты, количество замороженных спекулятивных денег достигло исторического максимума.

Кроме того, это всё происходит на фоне политической нестабильности: Британия находится почти на выходе из Евросоюза, внутри Евросоюза случаются постоянные теракты. И речь идет уже не о Ближнем Востоке, нестабильность добралась до спокойных прежде стран.

Как уже выяснилось, в каждой «заразившейся» кризисом стране существуют свои специфические обстоятельства, которые, наложившись на уже перечисленные проблемы, привели к видимым результатам. Оценим ситуацию в РФ:

1. двойной профицит (бюджетный и торговый). Он привёл к увеличению притока высокой доли иностранного капитала в страну. Наличие таких «горячих денег» на отечественном фондовом рынке привело к его обвалу в условиях острого дефицита ликвидности в США и ЕС.
2. наличие значительной внешней задолженности у крупных российских организаций (которая уже выше международных резервов государства). Заимствованные средства шли, как правило, на приобретение активов за рубежом, либо на покупку импортных товаров. Данная ситуация говорит исключительно об ошибке государства, которое не обеспечило должного контроля.
3. колоссальная зависимость социально-экономического развития России и состояния ее госбюджета от циклических колебаний экспортных цен на нефть. С середины 2015 года до половины 2016 года они в среднем сократились с 60 до 35-40 долл./барр. Для марки «Юралс».



Рис. 2. Динамика цен на нефть в 2015-2016 году (долларов США за баррель).

4. некоторые просчеты ЦБ: кризис наступает в период максимального сжатия денежной массы для борьбы с инфляцией.
5. раздутые бюджетные расходы, обеспеченные сырьевой рентой.
6. низкие адаптационные возможности большинства отраслей российской экономики.

Все выше перечисленные ситуации относятся к тенденциям, усугубившим кризисную обстановку в РФ, однако черты сравнительной неразвитости и монополизм банковской системы и фондового рынка страны смогли особым образом обезопасить ее экономику от более разрушительных результатов.

Таким образом, начавшийся ещё в 2008 году экономический кризис США значительно повлиял на всех игроков мировой арены. Возникло состояние всеобщей растерянности и нервозности, вследствие чего ухудшились социально-экономические показатели большинства стран. На данный момент, даже если государствам и удастся не обжечься о всеобщий пожар кризиса, напряжённости уже не избежать. К сожалению, пока человечество не находит выхода из сложившейся ситуации, за исключением решения

своих проблем за счёт других. В итоге, борьба за ресурсы обострится всё больше и больше, а попытки разжечь локальные проблемы у соседей не закончат повторяться. Из этого напрашивается вывод о том, что кризис 2017 года неизбежен, и в лучшем случае он примет обличие лопающегося пузыря или финансовых разборок.

### Список литературы

1. Арошидзе Т. Л. Причины международного финансового кризиса // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. I. — М.: РИОР, 2011
2. Бичёва Е. Е., Пшеничников В.В. Финансовые составляющие экономического кризиса: сущность, элементы и взаимосвязи // Материалы I Международной научно-практической конференции. 2012
3. Богомолов О. Невидимая рука и властная длань // Литературная газета, 4-10 февраля 2009.
4. Квинт В. Пора думать о жизни после кризиса // Парламентская газета, 19 июня 2009.
5. Мировой кризис: угрозы для России. Материалы совместного заседания Ученого совета ИМЭМО РАН и Правления ИНСОП// Сост. и науч. ред. С.В. Чебанов. – М.: ИМЭМО РАН, 2009.
6. Некипелов А.Д. Рецепты от Кейнса // Общенациональная еженедельная газета «Россия», 20 августа 2009.
7. Примаков Е. Опыт китайцев нам не повторить // Аргументы недели, 28 мая 2009.
8. Сильвестров С.Н. Мировой финансовый кризис: истоки и последствия (тезисы). Доклад 17.02.2009.
9. forexstandard.ru

### К ВОПРОСУ О РЕГУЛИРОВАНИИ ВНЕШНЕГО ДОЛГА РФ

**Бичева Е.Е., Завалипенский А.О.**

(к.э.н., доцент кафедры "Финансы и Кредит" Бичева Е.Е., Завалипенский А.О.)

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I»

Проводя экономические преобразования, почти все страны прибегают к внешним источникам финансирования. Рациональное использование иностранных займов, кредитов и помощи способствует ускорению экономического развития, а так же решению социально-экономических проблем.

В странах, где отраслевая структура производства включает отрасли с низкой рентабельностью, а для поддержания расходов бюджета используются государственные займы, растет как внутренний, так и внешний долг со всеми его социально-экономическими и политическими последствиями: как отрицательными, так и положительными. Поскольку любой значительный долг требует большое количество расходов по его обслуживанию, то можно сделать вывод, что накопление его чрезвычайно опасно для экономики.

Исходя из этого в экономической науке были сформированы определенные представления о рисках, которые связаны с ростом долгового бремени. Проблемы, связанные с управлением государственным долгом, его регулированием, с выбором правильной долговой политики достаточно актуальны. Несмотря на то, что за последние годы ситуация на рынке государственных заимствований очень сильно изменилась в лучшую сторону, не стоит забывать о том, что любой неверный шаг может привести к серьезным проблемам в будущем. Правильно оценить ситуацию возможно, только лишь зная все особенности государственного долга, его управления и изучив накопленный опыт [3].

Проблема внешнего долга России является наиболее острой с точки зрения как перспектив достижения роста национальной экономики РФ, так и поддержания страной своих позиций в мировой экономической системе.

Актуальность данной темы заключается в том, что в настоящее время проблема государственного долга является ключом к макроэкономической стабилизации в стране. От ее решения зависят состояние федерального бюджета, золотовалютных резервов, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инфляции, инвестиционный климат. Помимо этого, принимая во внимание попытки наших международных кредиторов использовать долговую проблему для политического давления на Россию, грамотное урегулирование государственного долга становится фактором национальной безопасности и условием проведения самостоятельной внешней и внутренней политики.

В целом, государственный долг - это результат финансовых заимствований государства, которые осуществляются для покрытия дефицита бюджета. Это сумма дефицитов прошлых лет с учетом вычета бюджетных излишков [2].

По своей сущности государственный долг способен оказывать как позитивное, так и негативное влияние на экономику страны. Основным моментом здесь является то, на что оно направлено и насколько эффективно использование привлеченных средств.

Можно сделать вывод, что государственный долг представляет задолженность государственных органов власти, которые возникают как результат формирования дополнительных ресурсов на основе займа денежных средств у частных лиц, институтов негосударственного сектора, а так же у иностранных государств.

Таблица 1. Внешний долг Российской Федерации на 1.01 2007-2016г., млрд.\$

Год	Национальная валюта	Иностранная валюта	Всего
2007	62,6	250,6	313,2
2008	102,6	361,3	463,9
2009	83,0	397,5	480,5
2010	85,0	382,2	467,2
2011	95,7	393,2	488,9
2012	129,9	415,3	545,1
2013	177,7	458,7	636,1
2014	186,9	541,9	728,8
2015	107,1	492,8	599,9
2016	82,5	435,9	518,5

Анализируя данную таблицу, можно сделать следующий вывод: с одной стороны, снижение внешнего долга Российской Федерации на 1.01.2016 года, который составил около \$520 млрд., положительно сказывается на состоянии нашей страны, ведь она платит по своим долгам, тем самым уменьшая свои обязательства перед другими странами - заемщиками. С другой стороны - в связи со сложившейся ситуацией в мире на сегодняшний день, наша страна подвержена санкциям, Россия пытается бороться с кризисом, который сложился при ограничении ввоза и вывоза различных товаров. Государству следовало бы сохранять деньги внутри страны, чтобы усиливать её внутреннее благосостояние. А судя по таблице 1 с 2014 по 2016 года из страны произошел отток капитала, составивший примерно \$210 млрд [2].

Наглядно изменение внешнего долга Российской Федерации можно проследить на рисунке 1.

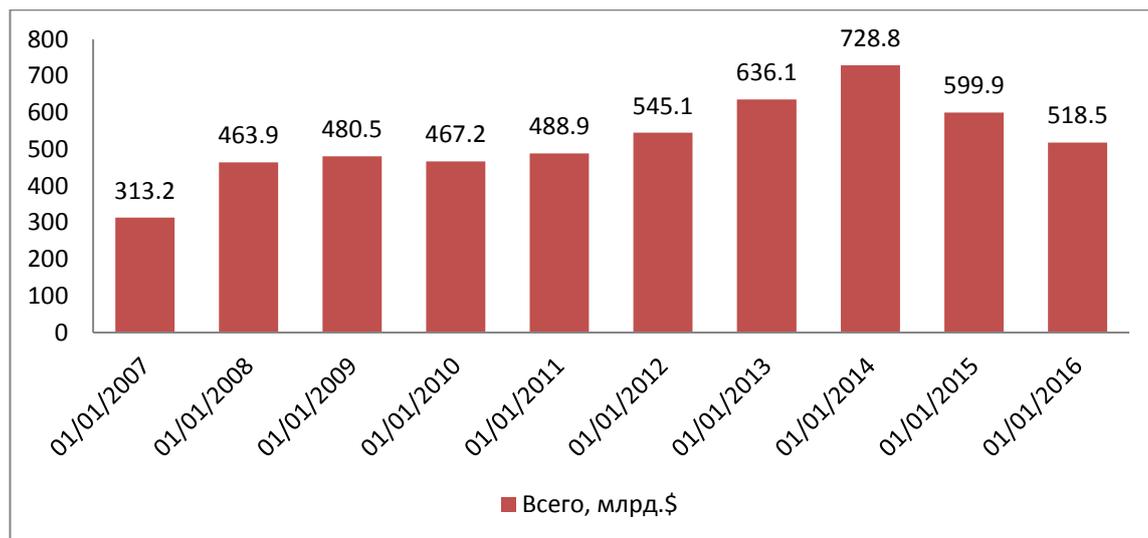


Рис 1. Изменение внешнего долга РФ с 2007 по 2016 гг., млрд. \$

Само наличие внешнего долга у государства вряд ли может внушать какие-либо опасения. Поскольку на сегодняшний день в мире не осталось практически ни одного государства, которое не прибегало бы к внешним заимствованиям. Причем, активными заемщиками являются не только развивающиеся страны.

Проанализируем ситуацию, сложившуюся в нашей стране за последние годы и сравним ее с другими странами, которые являются лидерами в современной мировой экономике: США, Германией и Китаем.



Рисунок 2. Сравнение внешних долгов России, США, Германии и Китая.

Анализируя данный график, можно смело утверждать, что Российская Федерация из выбранных стран имеет самый низкий внешний долг. Так же интересным становится тот факт, что США - самая развитая экономика и одна из самых больших стран имеет и самый большой внешний долг, который оценивается в 19,75 триллионов долларов. Эта цифра говорит только о том, что американцы не экономят, а их расходы порой превышают доходы. Основными инвесторами США являются Китай и Япония. Эти страны при любом уровне долга Соединённых Штатов будут покупать их облигации, чтобы Америка могла вырученными деньгами оплачивать их товары. Россия также входит в десятку крупнейших кредиторов Америки.

Таким образом, можно сделать вывод, что проблема внешнего долга России остается одной из наиболее важных стоящих перед государством проблем. Решение ее несомненно займет не одно десятилетие, ведь от успешного решения этой задачи зависит дальнейшее будущее российской экономики.

Подход к решению данной проблемы должен быть комплексным. Необходимой предпосылкой обеспечения максимально благоприятных условий урегулирования внешнего долга является создание убедительной программы действий, которая будет ориентирована на рыночные преобразования в России, улучшение инвестиционного климата, укрепление демократических институтов. Реализация данной программы должна содействовать поддержанию доверия кредиторов и инвесторов [1].

Не стоит так же забывать о долгах развивающихся стран России: следует найти подход к каждому из должников, поскольку это может привести к значительным потерям для нашего государства.

Так же одним из главных путей регулирования внешнего долга является неукоснительная выплата странам-заемщикам, чтобы поддерживать репутацию Российской Федерации как первоклассного заемщика.

Таким образом, можно утверждать, что внешний долг и его погашение является задачей, имеющей стратегический характер, поскольку без ее решения невозможно обеспечить условия, которые необходимы для краткосрочного экономического подъема, а так же для поддержания устойчивости всей социально-экономической системы страны.

#### Список литературы

1. Алехин Б.И. Государственный долг: Учебное пособие для студентов вузов - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 - 335с.
2. Бичева Е.В. Состояние и перспективы развития валютного рынка РФ/ Е.В. Бичева, В.С. Фетисов// Финансовый вестник. -2015. -№1
3. Брагинская Л. С "Государственный долг: анализ системы управления и оценка ее эффективности" Изд. Университетская книга, 2011. - 128 с.
4. Финансовое право: учебник для бакалавров/ под ред. Грачева Е.Ю.-издательство «Проспект», 2015
5. Шимко П.Д., Диденко Н.И. Международная экономика. Учебник - М.: Юрайт, 2014. - 754 с.
6. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/>
7. Официальный сайт "Московский банковский колледж Банка России" [Электронный ресурс]. URL: <https://new.bankcollege.ru/>

## ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОБЩЕСТВ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ В РАЗЛИЧНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

**Кабардокова Л. А.**

Ставропольский университет, г. Ставрополь

Для обеспечения результативности процесс управления источниками финансирования в коммерческих корпоративных организациях должен сочетаться с фазами экономического цикла, что предполагает сокращение собственных источников при росте инвестиционной активности в фазы оживления и подъема и увеличение в экономический спад [1,2]. Изучение особенностей развития финансовых ресурсов обществ с ограниченной ответственностью (ООО) – наиболее распространенной организационно-правовой формы осуществления корпоративного бизнеса рассматривается на примере ООО Ставропольского края, в том числе в разрезе видов экономической деятельности, с одной стороны, предопределяющих формирование институционального аспекта и финансовой базы, а с другой стороны, отличающихся резкой изменчивостью при формировании финансовых ресурсов: оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспорта, бытовых изделий и др., обрабатывающие производства, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, строительство (таблицы 1 – 2).

Так, если рассматривать источники финансирования ООО региона в разрезе фаз экономического цикла[1], то не отмечается соответствия их формирования соответствующим фазам. На протяжении всего ретроспективного периода преобладают краткосрочные обязательства, свыше 64 % со значительной величиной кредиторской задолженности более 50 %,

Таблица 1 – Состав и структура источников формирования финансовых ресурсов

## ООО Ставропольского края в динамике

Годы	Финансовые ресурсы, всего, в т. ч.:		Капитал и резервы		Долгосрочные обязательства, из них:		Долгосрочные заемные средства		Другие долгосрочные обязательства	
	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %
2004	52626405	100	15361810	29,2	8605741	16,4	4657415	8,8	3948326	7,6
2005	64201665	100	18171321	28,3	12030436	18,7	8590432	13,4	3440004	5,3
2006	103012034	100	26349586	25,6	15529944	15,1	12566016	12,2	2963928	2,9
2007	145115381	100	33189218	22,8	29276070	20,2	25811530	17,8	3464540	2,4
2008	218008963	100	41789397	19,2	44998302	20,6	37122370	17,1	7875932	3,5
2009	219335762	100	33753386	15,4	51026542	23,3	42936135	19,6	8090407	3,7
2010	259639260	100	38582978	14,9	53176918	20,5	47373300	18,2	5803618	2,3
2011	278342017	100	41716314	15,0	60607923	21,8	53541592	19,2	7066331	2,6
2012	436835550	100	151919970	34,8	59414601	13,6	52673709	12,1	6740892	1,5
2013	544847267	100	154731744	28,4	67891743	12,5	58942564	10,8	8948909	1,7
2014	743900511	100	46745173	6,3	283472476	38,1	277969469	37,4	5503007	0,7
2015	882656148	100	42214302	4,8	342244734	38,8	285187405	32,3	57057329	6,5
	Краткосрочные обязательства, из них:		Краткосрочные заемные средства		Кредиторская задолженность		Другие краткосрочные обязательства			
	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %		
2004	28658854	54,4	6222883	11,8	21120570	40,1	1315401	2,5		
2005	33999908	53,0	8840375	13,8	23425411	36,5	1734122	2,7		
2006	61132504	59,3	18256166	17,7	40942692	39,7	1933646	1,9		
2007	82650093	57,0	19924811	13,8	60339480	41,6	2385802	1,6		
2008	131221264	60,2	25541780	11,7	100846835	46,3	4832649	2,2		
2009	134555834	61,3	27454241	12,5	103531693	47,2	3569900	1,6		
2010	167879364	64,6	32843678	12,6	130369903	50,2	4665783	1,8		
2011	176017780	63,2	34305138	12,3	137316275	49,3	4396367	1,6		
2012	225500979	51,6	49636811	11,4	174212019	39,9	1652149	0,3		
2013	322223780	59,1	62372810	11,4	255932551	47,0	3918419	0,7		
2014	413682862	55,6	77982573	10,5	331854844	44,6	3845445	0,5		
2015	498197112	56,4	94353825	10,7	390806202	44,3	13037085	1,4		

Источник: рассчитано автором по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю

Таблица 2 – Состав и структура источников формирования финансовых ресурсов  
**ООО оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспорта, бытовых изделий и др.**  
**Ставропольского края в динамике (фрагмент)**

Годы	Финансовые ресурсы, всего, в т. ч.:		Капитал и резервы		Долгосрочные обязательства, из них:		Долгосрочные заемные средства		Другие долгосрочные обязательства	
	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %
2004	16278813	100	3657032	22,4	1555779	9,6	1040875	6,4	514904	3,2
2005	22630775	100	5061949	22,4	2461643	10,9	2027729	9,0	433914	1,9
2006	34588152	100	6420696	18,5	4796258	13,9	4221879	12,2	574379	1,7
2007	53759078	100	7483584	13,9	7904633	14,7	7213565	13,4	691068	1,3
2008	74818597	100	10961441	14,7	11138102	14,9	10049295	13,4	1088807	1,5
2009	75572195	100	10337016	13,7	14265029	18,9	13625544	18,0	639485	0,9
2010	94265702	100	12720881	13,5	17141305	18,2	16584923	17,6	556382	0,6
2011	83040567	100	17586200	21,2	15877854	19,1	15509876	18,7	367978	0,4
2012	57685594	100	10530472	18,3	20073043	34,8	20016580	34,7	56463	0,1
2013	65131808	100	10019432	15,4	18324431	28,1	18002283	27,6	322148	0,5
2014	72343219	100	8430956	11,7	29697905	41,0	11256838	15,6	18441067	25,4
2015	84820269	100	12058563	14,2	58928435	69,5	1887446	2,3	57040989	67,2
	Краткосрочные обязательства, из них:		Краткосрочные заемные средства		Кредиторская задолженность		Другие краткосрочные обязательства			
	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %	абс. величина, тыс. руб.	стр-ра, %		
2004	11066002	68,0	3182527	19,6	7564976	46,5	318499	1,9		
2005	15107183	66,7	4952795	21,9	9774846	43,2	379542	1,6		
2006	23371198	67,6	7252346	21,0	15578597	45,0	540255	1,6		
2007	38370861	71,4	10720573	19,9	27308861	50,8	341427	0,7		
2008	52719054	70,4	11923828	15,9	40191363	53,7	603863	0,8		
2009	50970150	67,4	12550760	16,6	38067010	50,4	352380	0,4		
2010	64403516	68,3	16287414	17,3	47512950	50,4	603152	0,6		
2011	49576513	59,7	11384973	13,7	37107014	44,7	1084526	1,3		
2012	27082079	46,9	6577801	11,4	20435291	35,4	68987	0,1		
2013	36787945	56,5	7948094	12,2	28724302	44,1	115549	0,2		
2014	34214358	47,3	6810872	9,4	27325420	37,8	78066	0,1		
2015	13833271	16,3	12137581	14,3	1695690	2,0	0	0		

далее в фазах роста 2004 г., бума 2005 г., 2012 г., спада 2006 – 2007 гг., 2013 г. превалируют собственные источники финансирования, а в фазах кризиса 2008 г., оживления 2009 г., роста 2010 – 2011 гг., спада 2014 – 2015 гг. долгосрочные обязательства, преимущественно представленные долгосрочными заемными средствами. В составе краткосрочных обязательств 2-е место занимают краткосрочные заемные средства, наибольшая доля отмечается в фазах бума 2005 г., спада 2007 г. При этом в абсолютном выражении в 2004 – 2015 гг. кредиторская задолженность поступательно выросла на 369685632 тыс. руб. (390806202 – 21120570), а собственный капитал в 2015 г. сократился по сравнению с 2013 г. на 112517442 тыс. руб. (42214302 – 154731744).

В ООО оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспорта, бытовых изделий и др. в течение 2004 – 2014 гг. источники финансирования ранжируются следующим образом: краткосрочные обязательства, представленные кредиторской задолженностью свыше 71 % и 53 % соответственно, а 2-е место разделяют в фазы роста 2004 г. бума 2005 г., спада 2006 г., 2011 г. собственные источники финансирования, доля которых колеблется в пределах 18,5 % – 22,4 %, а в 2007 – 2010 гг., 2012 – 2014 гг. долгосрочные обязательства, представленные долгосрочными заемными средствами. Наибольшая доля

краткосрочных заемных средств отмечается в фазах бума 2005 г., спада 2006 г. 21,9 % и 21 % соответственно. В фазе спада 2015 г. ситуация меняется на противоположную, основополагающими источниками становятся прочие долгосрочные обязательства, далее следуют краткосрочные обязательства, а именно краткосрочные заемные средства, собственные источники финансирования. При этом в абсолютном выражении в фазе спада 2015 г. по сравнению с фазой роста 2011 г. абсолютная величина собственного капитала сократилась на 5527637 тыс. руб. (12058563 – 17586200), а долгосрочные обязательства за 12 лет выросли на 57372656 тыс. руб. (58928435 – 1555779).

В 2004 – 2014 гг. в ООО строительства свыше 82 % занимают краткосрочные обязательства с кредиторской задолженностью более 69 %, что существенно больше, чем по ООО Ставропольского края в целом, далее в фазах роста 2004 г., 2010 – 2011 гг., бума 2005 г., 2012 г., спада 2006 г., 2013 г. преобладают собственные источники, сменяющиеся в фазах спада 2007 г., кризиса 2008 г., оживления 2009 г. долгосрочными обязательствами, представленными в этот период, за исключением 2004 г. долгосрочными заемными средствами. Наибольшая доля краткосрочных заемных средств отмечается в фазе бума 2012 г. В ООО строительства также как и в ООО оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспорта, бытовых изделий и др. в фазе спада 2015 г. преобладающими источниками становятся прочие долгосрочные обязательства, далее следуют собственные источники финансирования, краткосрочные обязательства, выраженные в основном краткосрочными заемными средствами. В целом собственные финансовые ресурсы сократились в фазе спада 2015 г. по сравнению с величиной в фазе роста 2011 г. на 157117 тыс. руб. (2641907 – 2799024), а долгосрочные обязательства в 2015 г. резко выросли

Превалирование в 2004 – 2014 гг. в ООО края[2], ООО оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспорта, бытовых изделий и др., строительства во всех фазах экономического цикла краткосрочных обязательств с кредиторской задолженностью, отличающейся неустойчивостью отрицательно характеризует состав и структуру финансовых ресурсов ООО Ставропольского края.

В исследуемом периоде 2004 – 2015 гг. несколько иначе от ООО Ставропольского края в целом распределяется состав финансовых ресурсов ООО обрабатывающих производств: в фазах роста 2004 г., 2010 – 2011 гг., спада 2006 – 2007 гг., кризиса 2008 г., оживления 2009 г. более 62 % занимают краткосрочные обязательства с долей кредиторской задолженности более 37 %, далее следуют долгосрочные обязательства с превалированием долгосрочных заемных средств (кроме 2011 г.), собственные источники финансирования. В фазах бума 2005 г., 2012 г., спада 2013 – 2015 гг. 1-е место занимают долгосрочные обязательства, а именно в 2005 г., 2012 – 2013 гг. долгосрочные заемные средства, 2014 – 2015 гг. прочие долгосрочные обязательства, 2-е место в 2005 г., 2014 г. краткосрочные обязательства с преобладанием кредиторской задолженности, 2012 – 2013 гг., 2015 г. собственные источники финансирования. Наибольшая доля краткосрочных заемных средств отмечается в фазе спада 2006 г. При этом в абсолютном выражении в фазе спада 2015 г. по сравнению с 2013 г. собственный капитал уменьшился на 17501935 тыс. руб. (32472209 – 49974144).

За 12 лет финансовые ресурсы поступательно выросли в абсолютной величине в ООО края в целом и в ООО обрабатывающих производств на 830029743 тыс. руб. (882656148 – 52626405) и 183533595 на тыс. руб. (191917968 – 8384373) соответственно.

В ООО сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства в фазах роста 2004 г., бума 2005 г., спада 2006 г. преобладают краткосрочные обязательства более 44 % преимущественно в форме кредиторской задолженности 23,4 % (за исключением в 2006 г.), далее следуют собственные источники и долгосрочные обязательства, представленные долгосрочными заемными средствами более 25 %. В фазах оживления 2009

г., роста 2010 г., бума 2012 г., спада 2013 – 2015 гг. лидируют долгосрочные обязательства: 2013 г. долгосрочные заемные средства, 2014 – 2015 гг. прочие долгосрочные обязательства, далее следуют собственные источники более 34 %, краткосрочные обязательства (за исключением 2009 г.) в форме кредиторской задолженности свыше 15 %. Наибольшая доля краткосрочных заемных средств – в фазе спада 2006 г., причем в фазах спада 2006 – 2007 гг., кризиса 2008 г. в составе краткосрочных обязательств краткосрочные заемные средства преобладают над кредиторской задолженностью. При этом собственные источники в фазе спада 2015 г. по сравнению с величиной в фазе роста 2011 г. уменьшились на 4815522 тыс. руб. (14157518 – 18973040). Необходимо подчеркнуть, что ООО сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства, в отличие от ООО Ставропольского края и иных видов экономической деятельности, в отдельных аспектах различают источники финансирования в зависимости от фаз экономического цикла. Предпочтительность использования на стадиях оживления и спада экономического цикла долгосрочных финансовых ресурсов в противовес собственным характеризует рискованность образования источников финансирования ООО.

Итак, выявлены следующие особенности и тенденции развития финансовых ресурсов ООО Ставропольского края в различные фазы экономического цикла:

– наличие существенной доли краткосрочных обязательств с некачественным источником – кредиторской задолженностью во всех фазах экономического цикла в ООО края, ООО оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспорта, бытовых изделий и др., строительства;

– использование в фазах оживления и спада экономического цикла долгосрочных финансовых ресурсов;

– несоответствие состава источников, в т. ч. образования качественного источника – чистой прибыли фазам экономического цикла за исключением в отдельных аспектах в ООО сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства.

Все вышеизложенное свидетельствует о проявлении тенденции рискованного характера формирования финансовых ресурсов ООО.

---

Среднесрочный цикл развития экономики РФ: 2004 г. – рост; 2005 г. – бум; 2006 – 2007 гг. – спад; 2008 г. – кризис; 2009 г. – оживление; 2010 – 2011 гг. – рост; 2012 г. – бум; 2013 – 2015 гг. – спад

<sup>2</sup> И в 2015 г.

### Список литературы

1. Мануйленко В. В. Оценка капитализации российского банковского сектора / В. В. Мануйленко // Финансы и кредит. 2010. № 29 (413). С. 25 – 36.
2. Мануйленко В. В. Концепция экономического капитала коммерческого банка / В. В. Мануйленко // Финансы и кредит. 2011. № 13 (445). С. 8 – 17.

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СТРУКТУР

### РХП АПК

**Набиев Р.А., Султанов М.Р., Султанова Р.Р.**

Астраханский государственный технический университет

Эффективное функционирование АПК в целом и сбалансированное развитие всех звеньев АПК - необходимое условие решения проблемы обеспечения страны продовольствием. Современными тенденциями развития АПК России являются:

- сокращение объемов производства в результате нарушения межхозяйственных связей, усиления инфляционных процессов, удорожания кредитных ресурсов, сокращения государственного финансирования, снижения покупательской способности потребителей сельхозпродукции;

- тяжелое финансовое положение комплекса, характеризующееся: незначительными денежными поступлениями от реализации продукции из-за низкого уровня цен на нее и ограничений сбыта; нехваткой собственных оборотных средств для сезонного финансирования производства и низким уровнем доступности банковского кредита; высокой кредиторской задолженностью, в основном по льготным государственным кредитам, платежам в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды. Основная часть этих долгов приходится на пени и штрафы за просроченные платежи, так как существующая система налогообложения недостаточно учитывает сезонный характер производства и поступления финансовых ресурсов в сельском хозяйстве;

- нерешенной проблемой остается межотраслевой диспаритет цен и доходов. Ценовой пресс со стороны массы посредников и перекупщиков привел к многократному снижению доли сельскохозяйственных товаропроизводителей в розничной цене конечного продукта;

- немаловажной проблемой является ограниченный спрос на агропродовольственную продукцию. Проблема сбыта для отечественных товаропроизводителей была усугублена внешнеторговой экспансией продовольствия. За счет импортозамещения создались возможности для расширения рынка сбыта отечественного продовольствия. Вместе с тем, падение реальных доходов ограничивает общий спрос населения на продукты питания, в первую очередь белковосодержащие.

Нормальному функционированию АПК препятствует неразвитость агрорынков, отсутствие эффективных систем их регулирования. В силу неразвитости рыночной инфраструктуры не обеспечивается нормальная связь между производителем и потребителем продовольствия, ограничивается возможность сбыта продуктов отечественными сельхозтоваропроизводителями по приемлемым ценам.

Несмотря на то, что в последние годы наметился ряд позитивных трендов, связанных с увеличением объемов инвестиций и усилением инновационной активности в отдельных секторах, в целом АПК России находится в состоянии системного кризиса. В этих условиях АПК необходима комплексная поддержка со стороны государства, так как эффективное функционирование данного сектора экономики нацелено на решение важной социально-экономической задачи по обеспечению продовольственной безопасности страны.

В условиях открытой экономики аспект продовольственной независимости определяется возможностью существования ситуации продолжительного угнетения национальной экономики (реального или потенциального) или ее крупных секторов в результате устойчивого замещения продуктов

отечественного происхождения импортными. Это значимо, прежде всего, для экономик с относительно большой долей сельского хозяйства в ВВП и большой долей населения, связанного с сельхозпроизводством.

Эластичность замещения отражает, насколько объем, структура, качество предложения отечественной и импортной продукции соответствуют предъявленному на рынке спросу. Ключевой является проблема наличия и возможностей использования конкурентных преимуществ отечественного производства. Замещение конкурентоспособным импортом в общем случае может иметь прогрессивное воздействие, так как экономит отечественные ресурсы и позволяют повысить экономическую эффективность и конкурентоспособность национальной экономики в целом.

В содержание понятия "продовольственная безопасность" нами вкладываются следующие принципы: достижение продовольственной самообеспеченности как условия стабильности обеспечения базовыми продуктами питания независимо от колебаний мировой конъюнктуры и изменения внешнеполитической ситуации; физическая доступность продовольствия как устойчивое наличие в торговой сети базовых продуктов питания на всей территории страны; экономическая доступность продовольствия как достаточность денежных доходов всех слоев населения для приобретения нормативного набора продуктов питания; необходимый для поддержания здоровья нации уровень качества и экологической чистоты потребляемого продовольствия (импортного, отечественного); снижение продовольственной уязвимости отдельных регионов России как со стороны ресурсов, так и со стороны платежеспособного спроса на продовольствие.

Указанное в полной мере относится и к рыбохозяйственному подкомплексу АПК, играющему заметную роль в обеспечении продовольствием: удельный вес его в общем объеме товарной продукции составляет около 11%, в основных фондах - более 30%, в численности производственного персонала - более 15%. Роль рыбных продуктов в питании россиян остается значительной - в общем балансе потребления животных белков доля рыбных составляет около 10%.

Однако с 1991 по 2015 гг. объем добычи рыбы и нерыбных объектов сократился более чем на 42%. Вылов в экономических зонах иностранных государств и открытых районах Мирового океана упал на 50 и 90 % соответственно. Снижение уловов в этот период обусловило уменьшение производства пищевой рыбной продукции на 20.4%, выпуск консервов сократился более чем в пять раз.

Существенные предпосылки возникновения такого положения были заложены достаточно давно. Так, на основе развернутой программы массированного строительства океанического рыболовного флота утвердилось представление о том, что основным источником рыбной продукции для страны должен являться Мировой океан. Соответственно, этой установке основные капиталовложения по РХП инвестировались в техническое перевооружение предприятий, осуществляющих океанический промысел, тогда как развитие ресурсов внутренних водоемов, НИР, направленных на поиск нетрадиционных видов сырья и технологий более глубокой его переработки, финансировались по остаточному принципу.

К середине 1980-х гг. доля океанского сырья в общем объеме добычи превысила 70%. К этому времени уровень потребления рыбных продуктов достиг нормативного значения, в силу чего приоритетное стимулирование развития океанического промысла казалось оправданным, а явное отставание в сферах технологий глубокой переработки сырья, освоения новых его источников, новых видов продукции и т.д. представлялось малосущественным.

Перспективы роста мировых уловов морских биоресурсов выглядят довольно ограниченными (экспертные оценки возможностей их использования варьируются в пределах 70-200 млн. т.). Ограниченные возможности самовоспроизводства биоресурсов мирового океана определяют потребность поиска новых

подходов к обеспечению потребности в рыбной продукции в требуемых количествах, главный из которых – развитие аквакультуры, активно наращивающей объемы производства. В году 2014 году мировая аквакультура произвела 74,3 млн. т., в то время как в 2009 году - 55,7 млн. т., объемы выращенных водорослей возросли с 18,2 млн. т. в 2009 году до 27,4 в 2014 году.

Согласно отчетам «Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН», 2014 это первый год, когда потребление рыбы, добытой в естественной среде оказалось меньше, чем потребление выращенной хозяйствами аквакультуры. Одновременно, анализ реального потребления рыбы на душу населения в мире также неуклонно возрастает (в 60-е годы XX века - 9,9 кг, в 70-е годы – 11,5 кг, в 80-е годы – 12,5 кг, в 90-е годы – 14,4 кг, в 2008 году – 17,0 кг, в 2014 году – 20,2 кг, исключение 2015 г. – 14,0 кг.).

Следует отметить, рост потребления рыбной продукции в стране в условиях ухудшения естественной сырьевой базы возможно обеспечить только соответствующим ростом ее производства. РФ обладает достаточными природными предпосылками масштабного развития всех видов рыбохозяйственной деятельности. В настоящее время она занимает седьмое место в мире с объемом годового вылова в 2014 году 4,039 млн. тонн рыбы. К концу двадцатого века Россия входила в первую тройку стран по этому показателю, но затем ее добыча сократилась на 3,3 млн. т. (на 45%) по экологическим причинам и из-за снижения запасов ввиду переловов во внутренних морях и низкой экономической эффективности ведения промысла за пределами отечественных вод. В последние пять лет объемы добычи характеризуются положительной динамикой, удельный вес в мировых уловах вырос до 3,9%. Устранение последствий снижения объемов добычи гидробионтов мировым сообществом решается за счет активного развития аквакультуры, однако в России она развивается медленно, что требует реализации срочных мер по ускорению развития этого сектора РХП.

Анализ деятельности отечественных аквахозяйств позволил установить значимые факторы, негативно влияющие на развитие аквакультуры: низкий уровень государственной поддержки проведения рыбоводно-мелиоративных работ; задержка с внесением изменений в отдельные законодательные акты РФ, вызванные принятием Федерального закона от 02.07.2013 N 148-ФЗ «Об аквакультуре (рыбоводстве)»; низкая степень внедрения в пастбищное рыбоводство комплексных технологий; неразвитость системы информационно-консультационных служб оказания научно-методической помощи аквахозяйствам; отсутствие высокоэффективных интегрированных структур на региональном уровне.

Одновременно, требует решения проблема обеспечения доступными комбикормами отечественного производства, рыбопосадочным материалом, совершенствование подготовки кадров и т. д.

Внутренние и морские воды	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Все водные организмы (всего)	64911,20	68799,03	73023,48	77247,93	78421,34	80464,44	82442,72	83391,20
Все водные организмы (Россия)	105,80	115,70	117,30	118,31	122,94	123,17	127,34	129,31
Морские воды (всего)	31484,77	32715,45	34887,00	35167,40	38910,10	41423,45	42110,59	42992,42
Морские воды (Россия)	0,40	0,30	0,80	0,84	0,91	0,85	0,83	0,85
Внутренние воды (всего)	33426,42	36083,58	38136,49	40326,54	41310,00	43411,88	47211,97	48334,89
Внутренние воды (Россия)	105,40	115,40	116,50	117,43	119,13	120,41	122,87	123,52

В «Программе развития аквакультуры в России до 2020 года» предусматривается увеличение объемов производства на 10–15% в год и повышение доли выращивания ценных видов рыб и других гидробионтов в 2 раза.

Для обеспечения экономического роста хозяйств аквакультуры на первом этапе рассматриваемого периода необходимо, прежде всего, обеспечить максимально возможное использование уже имеющегося их производственного потенциала - восстановление имеющегося прудового фонда путем его реконструкции, обновления и пополнения средств механизации рыбоводных процессов. Наличие незагруженных мощностей рыбоводных предприятий и вовлечение их в производство является сравнительно не дорогим ресурсом, и для наращивания объема производства рыбы здесь не потребуются больших инвестиций. Ускоренное развитие аквакультуры в период до 2020 года согласно Программе, планируется на приоритетном развитии пастбищного рыбоводства, существенном повышении интенсификации производственных процессов, разработке и освоении прогрессивных технологий выращивания рыбы, использовании внутрихозяйственных резервов повышения эффективности производства и при активной государственной поддержке.

Одним из решающих факторов успешного развития аквакультуры является также максимально возможное приближение товарных хозяйств к крупным промышленным центрам – основным потребителям товарной рыбы. В связи с этим, большой прирост продукции аквакультуры ожидается в Центральном, Северо-Западном, Южном и Северо-Кавказском федеральных округах. По оценкам ФГУП «ВНИРО», возможные объемы продукции товарной аквакультуры в 2020 году по федеральным округам страны составят: в Южном – 160 тыс. т., в Северо-западном – 115 тыс. т., в Центральном – 40 тыс. т., в Сибирском – 34 тыс. т., в Уральском – 21 тыс. т., в Дальневосточном – 20 тыс. т., в Приволжском – 15 тыс. т., и в Северо-Кавказском – 5 тыс. т.

На наш взгляд, для развития аквакультуры необходимо сформировать структуру по обеспечению эффективного взаимодействия между хозяйствующими субъектами, исполнительными органами власти, научно - исследовательскими организациями. В рамках данной структуры следует обеспечить: решение задач научного, проектного и юридического сопровождения проектов аквакультуры; формирование межрегиональных связей между бизнес-структурами аквакультуры и поиск потенциальных инвесторов;

маркетинговые исследования, анализ рынка рыбопродукции, исследования экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятий аквакультуры; консалтинговую помощь бизнес-структурам, в развитии рыбоводства и создании товарных хозяйств; мониторинг санитарно-эпидемиологического благополучия, борьба с возможными эпизоотиями и др.

### Список литературы

1. Земцова Е. А., Султанов М. Р. Теоретические аспекты государственного регулирования инвестиционной деятельности в АПК // Актуальные проблемы реформирования экономики: сб. материалов II Международной научно-практической конференции. 2015. 259 с.
2. Набиев Р. А., Тактаров Г. А. Развитие систем взаимодействия малого и крупного предпринимательства // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2011. № 2. С. 95-100.

## ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЦИКЛА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ

**Полякова О.И., Корева О.В., Калаянова Е.А.**

Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева, г. Орел

Для оценки эффективности организации финансовых потоков и управления ими применяется концепция цикла денежного потока.

Цикл денежных потоков в экономической литературе представляется, как правило, в виде совокупности периодов обращения производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, дебиторской и кредиторской задолженности [4].

Цикл денежного потока представляет собой повторяющийся интервал времени, в течение которого осуществляется вложение денежных средств в оборотные активы с учетом цикличности поступления выручки от реализации и времени средней текущей задолженности контрагентами [1].

Такое понимание цикла денежных потоков позволяет представить возможные источники поступления и направления использования денежных средств, а также время, через которое денежные средства, использованные предприятием на определенные нужды, вновь примут свою форму. Но оно не дает полного представления о составляющих этих потоков и не позволяет увязать цикл денежных потоков с кругооборотом хозяйственных средств. В ходе работы предприятия происходит кругооборот хозяйственных средств, в котором выделяют четыре процесса: заготовление, производство, продажа и процесс обращения. В учете эти процессы представлены отдельными хозяйственными операциями, содержанием которых являются движение средств, смены одной формы имущества другой (например, при продаже готовой продукции имущество организации меняет товарную форму на денежную) [2].

В связи с этим, денежные потоки предприятия должны рассматриваться не просто как процесс получения и выплаты денежных средств, а как процесс прохождения активами предприятия определенных стадий его производственно-финансовой деятельности. В этом случае цикл денежных потоков будет соответствовать кругообороту хозяйственных средств.

Увязка цикла денежных потоков предприятия с кругооборотом его хозяйственных средств важна

для создания механизма эффективного управления денежными потоками. Она позволяет, кроме дебиторской и кредиторской задолженности, выделить и другие объекты, управление которыми, с позиции возможности влияния на объем денежных средств предприятия, позволяет своевременно предупреждать нежелательные явления и выявлять резервы генерирования денежных потоков на всех стадиях кругооборота хозяйственных средств предприятия [4].

Любой цикл, в том числе и потока денежных средств, предполагает временные параметры. Цикл потока денежных средств обладает и своим внутренним, имманентным содержанием, которое раскрывается в параметрах цикла. Поэтому денежные потоки внутри предприятия по продолжительности и по объему не всегда могут полностью совпадать с кругооборотом его хозяйственных средств.

Денежный поток – это совокупность притоков и оттоков денежных средств, упорядоченных во времени, по объемам и направлениям. Денежные потоки предприятия имеют место, когда обмен товарами между хозяйствующими субъектами как определенными стоимостями осуществляется посредством денег. Но товары могут также обмениваться и непосредственно друг на друга, т.е. движение стоимости может происходить и в неденежной форме (бартер, взаимозачеты). При этом деньги используются в таком обмене лишь как счетная единица.

При неденежных формах расчетов поддержание кругооборота хозяйственных средств предприятия осуществляется неденежными потоками. Таким образом, из-за возможного наличия неденежных потоков составляющие кругооборота хозяйственных средств предприятия могут не в полном объеме определять денежные потоки.

Алгоритм эффективной организации потока денежных средств невозможно без решения проблемы цикла потока денежных средств. Главная трудность состоит в том, что в практической деятельности любого предприятия нереально свести управление финансами к управлению денежными потоками в рамках отдельно взятого вида деятельности: операционной (текущей), инвестиционной или финансовой. Денежные потоки предприятия тесно связывают все три вида его деятельности.

Текущей деятельностью считается деятельность организации, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели либо не имеющая извлечение прибыли в качестве такой цели в соответствии с предметом и целями деятельности, т.е. производством промышленной, сельскохозяйственной продукции, выполнением строительных работ, продажей товаров, оказанием услуг общественного питания, заготовкой сельскохозяйственной продукции, сдачей имущества в аренду и др. [3].

Цикл денежного потока текущей деятельности представляет собой период полного оборота денежных средств, инвестированных в оборотные активы, начиная с момента погашения кредиторской задолженности за полученное сырье (материалы, полуфабрикаты и т.п.) и заканчивая инкассацией дебиторской задолженности за поставленную готовую продукцию (выполненные работы, оказанные услуги [4].

Инвестиционная деятельность согласно федеральному закону «Об инвестиционной деятельности» – вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта.

Цикл денежного потока инвестиционной деятельности представляет собой период времени, в течение которого денежные средства, вложенные во внеоборотные активы или принявшие форму финансовых вложений, вернутся на предприятие в виде накопленной амортизации, процента, дивидендов или выручки от реализации соответствующих активов.

Финансовая деятельность на предприятии – деятельность работников финансовой службы по подготовке, реализации финансовых решений и управлению финансовыми ресурсами.

Цикл денежного потока финансовой деятельности представляет собой период времени, в течение которого денежные средства, вложенные в прибыльные объекты, будут возвращены на предприятие с процентом [4].

Управление финансовым циклом (циклом денежных потоков) сводится к минимизации его продолжительности и собственно к минимизации капитала, инвестируемого в оборотные активы [5].

Для управления денежным потоком на основе минимизации цикла денежного потока и соответственно минимизации капитала, инвестируемого в оборотные активы, можно использовать следующий алгоритм [1]:

1. Построение схемы сложившегося цикла денежного потока.
2. Анализ каждой составляющей цикла денежного потока.
3. Выработка механизма оптимизации каждой составляющей цикла.
4. Реструктуризация цикла денежного потока.
5. Контроль и поддержание оптимальных значений каждой составляющей и всего цикла денежного потока.

Нестабильность циклов денежных потоков на практике повышает требования к оперативности управления ими, что вызывает необходимость в наличии соответствующей информации о процессе их формирования. Строгое соблюдение и поддержание параметров циклов денежных потоков обеспечивает стабильность финансовой устойчивости предприятия. На российских предприятиях систематический учет и контроль движения денежных средств помогают обеспечить их устойчивость и платежеспособность в текущем и будущем периодах.

### Список литературы

1. Белолипецкий В.Г. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В.Г. Белолипецкий. – М.: КНОРУС, 2006. – 448 с.
2. Кругооборот хозяйственных средств предприятия [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.obuhuchete.ru/osnovnye-ponyatiya/95-osnovnye-ponyatiya/196-khozyajstvennye-sredstva-predpriyatiya-i-ikh-oborot.html> // (дата посещения 24.11.2016 г).
3. Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 №67н (ред. От 08.11.2010) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://base.garant.ru/12132060/> (дата посещения 24.11.2016 г).
4. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 176 с.
5. Тимофеева Т.В. Анализ денежных потоков предприятия: учеб. пособие / Т.В. Тимофеева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. – 368 с.

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

**Прокофьева Н.А.**

Воронежский филиал ФГБОУ ВО «Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С.О. Макарова», г. Воронеж

Кредитование в России сегодня – одно из направлений экономического роста государства. Это «совокупность самых разнообразных кредитно-финансовых институтов, действующих на рынке ссудных капиталов и осуществляющих аккумуляцию и мобилизацию доходов, состоящая из нескольких институциональных звеньев или ярусов» [1, с.135].

Так как кредитная и банковская системы зависят друг от друга, они вместе развиваются, и без совершенствования банковской системы нельзя осуществить кредитование различных сфер экономики.

В связи с современными политическими изменениями и напряжённостью отношений России со странами ЕС и США некоторые сферы экономики могут подвергаться отрицательным последствиям этих явлений. От функционирования кредитной системы РФ в сегодняшних условиях зависит финансовый результат этих сфер.

Целью данного исследования является поиск рекомендаций по повышению эффективности использования некоторых видов кредитования в современной России.

Слово «кредит» происходит от латинского «creditum» – ссуда, долг (иногда толкуют как «верую» или «доверяю») [4, с.131]. Современная практика кредитования отличается многообразием его форм: ипотечный, межбанковский, государственный, овердрафтный, синдицированный, вексельный кредит. Банковские кредиты классифицируются по следующим группам.

*По группам заемщиков различают:* кредит субъектам хозяйства и населению, государственным и местным органам власти, банкам и небанковским организациям.

*По целям использования* выделяют кредит: на увеличение основных и оборотных средств заемщика, на потребительские нужды, на выплату зарплаты и т.д.

*По срокам пользования* подразделяют кредиты на краткосрочные (до одного года), среднесрочные (от одного до трех лет) и долгосрочные (свыше трёх лет).

Кроме этого, к операциям банка относятся операции по своей природе близкие к кредиту. Ипотека – это особая форма обеспечения кредита – залог недвижимости с целью получения ссуды, в случае невозврата долга по которой собственником имущества становится кредитор. Лизинг – имущественные отношения, складывающиеся в связи с передачей имущества в аренду. Факторинг – деятельность специализированного учреждения или банка, связанная с переуступкой ему клиентом – поставщиком неоплаченных платежных требований за поставленные товары, выполненные работы или оказанные услуги [3, с.171].

Все эти формы являются составляющими звеньями кредитной системы России. Коммерческий банк является практически единственным общедоступным источником финансовых ресурсов. Дополнительным стимулом содействия банка начинающему бизнесу может быть желание иметь в будущем хорошего клиента, который будет использовать широкий спектр банковских услуг. Но рынок нестабилен, законодательство и налоговая система несовершенны, инфляция непрогнозируема – всё это препятствует

нормальному развитию рыночных отношений. Изменения, происходящие в современной мировой экономике, позволяют определить проблемы кредитной системы, которые тормозят её развитие.

К ним относятся следующие:

1) наличие большого количества мелких коммерческих банков, которые не справляются с потребностями своих клиентов, осуществляют краткосрочные кредитные операции и не инвестируют ресурсы в развитие отраслей экономики;

2) проблемы ипотечного кредитования из-за несоответствия цен на жильё среднему уровню доходов населения, нестабильности курса доллара для данного вида кредитов;

3) проблемы автокредитов, так как ставки на них возрастают [2];

4) кредиты для населения дорожают, поскольку растут ставки на кредиты, платежеспособность падает из-за снижения зарплат и сокращения работников;

5) в условиях нестабильности банки ужесточают условия кредитования для физических и юридических лиц (например, увеличивается срок досрочного погашения и количество документов для получения кредита, зависимость суммы кредита от наличия этих документов);

6) конкуренция со стороны других участников финансового рынка (новых кредитных организаций, страховых компаний и инвестиционных фондов) [5, с.68].

Всё это приводит к падению спроса на кредит и уменьшению объёмов кредитования. Население теряет доверие к банкам в связи с потерей вкладов. Международное банковское сообщество тоже пересматривает свои позиции к российским кредитным организациям на фоне политических событий.

Кредитный риск банка определяется как неуверенность кредитора в том, что заёмщик будет в состоянии выполнить свои обязательства по возврату средств в соответствии со сроками и условиями кредитного договора. Избежать его позволит тщательный отбор заёмщиков, контроль их финансового состояния, их способностью погасить кредит.

Управление кредитным риском требует постоянного контроля за структурой портфеля ссуд. Банки вынуждены ограничивать норму прибыли, страхуя себя от излишнего риска. Они не должны допускать концентрации кредитов у нескольких крупных заёмщиков. Также банк не должен рисковать средствами вкладчиков, финансируя различные проекты. Основные рычаги управления риском лежат в сфере внутренней политики банка. Существуют следующие проблемы, повышающие кредитные риски:

1) депрессивное состояние экономики, наличие инфляции, неплатежеспособность и неустойчивость хозяйствующих субъектов;

2) недостаточность развития банковской системы;

3) отсутствие позитивной этики бизнеса.

Следовательно, кредитная система России в современных условиях не совсем соответствует потребностям экономики, и необходимо вмешательство в отдельные области кредитования. Для этого требуется государственное вмешательство с использованием стимулирующих методов. Для повышения эффективности некоторых видов кредитования нужно разработать ряд мероприятий, таких как:

1) предоставление государственной поддержки российским банкам;

2) создание благоприятных условий для кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства;

3) расширение целевого кредитования предприятий под расчёты за поставленную продукцию;

4) предоставление субсидий на укрепление банковской системы;

5) снижение ставок по кредитам в крупных российских банках и повышение доверия заёмщиков;

- 6) развитие ипотечного кредитования;
- 7) сокращение непогашенных долгов по кредитам [4,с.649].

Кредитная политика, которую проводят современные банки, находится под воздействием многих факторов из-за особенностей экономической и политической ситуации в России. Говоря о перспективах расширения в части работы с населением нужно использовать более гибкую политику, как в общих вопросах кредитования, так и в узких. Иначе, несмотря на увеличение суммы кредитов, предоставляемых населению, увеличение доходности банка и оптимальное использование свободных кредитных ресурсов достигнуто не будет. Нужны серьёзные маркетинговые исследования для поиска новых форм кредитования либо изменить уже существующие для повышения конкурентоспособности банка.

Кредитование физических лиц, несмотря на высокие расходы, является стабильным источником дохода кредитных организаций. В данной сфере наиболее перспективными представляется выдача ссуд под покупку дорогостоящего ликвидного имущества. Такое кредитование относится к крупным долгосрочным операциям, что может обеспечить банку стабильный длительный доход. На основе международного опыта можно сказать, что наилучшие перспективы имеют потребительские, ипотечные кредиты и кредитные карты.

Также в числе отрицательных сторон банковской системы можно отметить локальность кредитного рынка. В регионах на дорогие кредиты может не быть спроса и острее станет проблема невозврата средств.

Наряду с перечисленными факторами существуют такие проблемы методического характера, как необходимость дальнейшего развития системы рефинансирования, в том числе путем расширения круга инструментов управления ликвидностью.

Стабильность и устойчивость кредитной системы России и увеличение её качественных показателей должны быть важными проблемами, поскольку достаточно чёткий механизм кредитования позволит эффективно развиваться экономике страны.

#### Список литературы

1. Денежно-кредитный энциклопедический словарь / сост. С.Р. Моисеев. – М.: Дело Сервис, 2012г., 383с.
2. Захарова е. Ставки по автокредитам [Электронный ресурс] // Gudok.ru: сайт. – <http://www.gudok.ru>
3. Костерина Т.М. Банковское дело: учебно-практическое пособие. – М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2011г., 360с.
4. Кулешова Л.В., Лапина Е.Н. Ипотечное кредитование в России [Электронный ресурс] // <http://ej.kubagro.ru>
5. Селезнёв А. Проблемы совершенствования кредитно-банковской системы // М.: Экономист, 2010г.,101с.

## МЕХАНИЗМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛИЗИНГА

Харитонов Ю.Н., Компонеев Е. К.

Российский государственный социальный университет,  
филиал в г. Павловском Посаде

В последние годы в нашей стране наблюдается существенный рост популярности лизинговых операций. Колебания условий хозяйствования в экономике вызывают необходимость использования лизинговых операций.

Лизинг - это комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату [1]. В последние годы российское законодательство о лизинге постоянно меняется и совершенствуется.

Поэтому, в современных условиях развития российской экономики лизинг не является чем-то новым на нашем финансовом рынке, этим инструментом с немалым успехом уже пользуются многие отрасли, а некоторые выросли преимущественно за счет грамотно выстроенных лизинговых отношений. Примером может служить строительная отрасль – высокая стоимость крупного оборудования и техники непосильна для всех молодых, а также для большинства крупных предприятий.

С помощью лизинга удалось связать в одну цепочку производителей (поставщиков), крупных продавцов и конечных потребителей. Каждое звено этой цепочки получило определенные выгоды: поставщик открыл для себя новый рынок, продавец получил возможность реализовать дорогостоящую продукцию, а потребитель – необходимое оборудование на доступных условиях. Большое количество строительной техники, автомобильного, железнодорожного и авиационного транспорта реализуется на основании лизинговых отношений.

Текущая экономическая конъюнктура, подкрепленная нестабильностью на кредитном и валютном рынках, не дает оснований для роста нового бизнеса в лизинговой отрасли. В связи с этим подавляющая часть компаний избрала выжидательную позицию, что отразилось на планируемом объеме нового бизнеса на 2015 год. Многие в 2015 году зависели от финансового состояния крупнейших лизингополучателей, концентрация на которых у компаний достаточно высока (сумма платежей к получению, приходящаяся на 10 крупнейших клиентов, на 01.10.2015 составила в среднем по рынку не менее 60%).

Современная экономическая ситуация в России также свидетельствует о наличии некоторого циклического спада в экономике, о чем говорит и некоторый рост безработицы, и недогрузка мощностей, и темпы базовой инфляции. К сожалению, в период инфляции снижаются текущие реальные доходы потребителей, свидетельствуя об ухудшении ежедневных показателей их благосостояния [2].

К сожалению, в 2015 году зафиксировано большое количество дефолтов компаний-лизингополучателей. Поэтому для лизингодателей стало крайне важно организовать оперативное изъятие техники и ее последующую реализацию. Это позволит получить средства, которые необходимы для погашения кредитов. Ну а лизингодатели, столкнувшиеся с нехваткой ликвидности, будут вынуждены уходить с рынка как в текущем году, так и в 2016 году тоже.

Для решения данных проблем, лизинговым компаниям необходимо осуществить переориентацию на сделки с МСБ. При этом, компенсировать сокращение крупных договоров лизинга им не удалось. Сумма

новых договоров лизинга за прошедший год упала на 23,1% и составила около 1 трлн. рублей. Подобное сокращение (около четверти) суммы новых лизинговых договоров наблюдалось на лизинговом рынке и в 2008 году. Средняя сумма сделки на рынке за 2014 год составила не более 6 млн. рублей, годом ранее – 8,6 млн рублей (рис. 1).

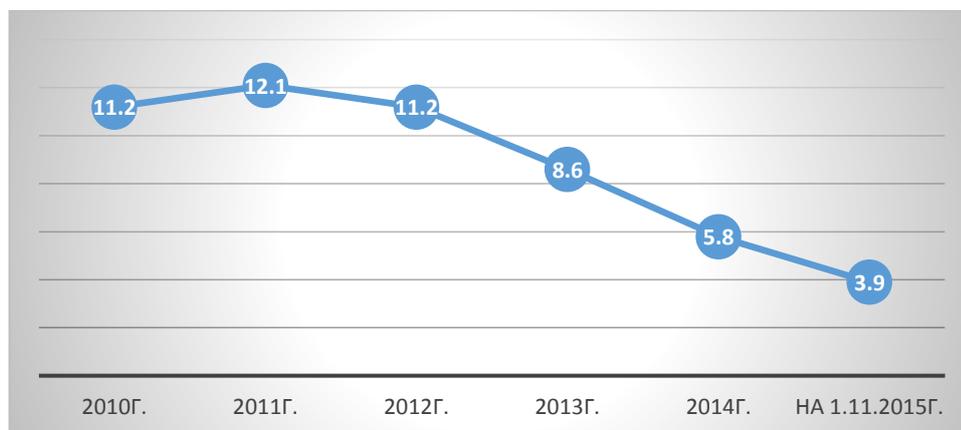


Рисунок 1 - Средняя сумма сделки, млн. руб.

Из данных, представленных на рис.1 видно, что размер средней лизинговой сделки сократился более чем в два раза. Это было обусловлено ростом общего количества заключенных сделок с малым и средним бизнесом, в которых сумма сделки намного ниже, чем с крупным бизнесом, а также с падением спроса на услуги лизинговых компаний в целом.

Компании, в капитале которых не участвует государство, фиксировали большее сокращения нового бизнеса, нежели лизинговые компании, которые использовали государственные программы поддержки льготного лизинга и утилизации старых автомобилей. В 2015 году на российском рынке лизинга продолжился рост концентрации. Чтобы сократить риски и возможные потери с ними, госкомпании наращивали свои доли, а дочерние компании частных банков, вынуждены были сокращать издержки на поддержание аффилированных структур. В связи с этим была проведена реорганизация путем слияния связанных юридических лиц или продаж портфелей [3].

Исходя из проведенного исследования можно выделить основные проблемы современного рынка лизинга России:

1. Ухудшение платежеспособности клиентов – ключевой вызов для рынка лизинга в 2015 году;
2. Ограниченный доступ к фондированию требуемого объема и срочности;
3. Рост ставок по кредитам для лизинговых компаний на 2-3 п.п.;
4. Низкий уровень спроса.

Как показывает практика, основные трудности с оплатой ежемесячных платежей для клиентов лизинговых компаний, связаны, прежде всего, с незапланированными финансовыми проблемами. В случае с обязательствами по лизинговым сделкам, просроченные ежемесячные платежи грозят лизингополучателю изъятием транспорта, который юридически находится в собственности лизинговой компании до момента выкупа клиентом. Остаться без парка коммерческого транспорта – означает лишиться средств производства: для бизнеса компаний, работающих в сфере логистики, торговли, строительства, последствия такой ситуации могут быть фатальны [4].

В связи с этим, необходимо сформулировать спектр решений, направленных на сохранение договорных отношений, которые позволят лизингополучателю продолжить использовать коммерческий транспорт на правах финансовой аренды, а именно:

- ✓ изменить график погашения лизинговых платежей, с тем чтобы он стал более комфортным для клиента и соответствовал его изменившимся финансовым возможностям;
- ✓ изменить дату ежемесячного платежа, это позволит синхронизировать график лизинговых оплат с изменившимся графиком поступления денежных средств на счет компании-лизингополучателя;
- ✓ сместить часть суммы лизингового платежа на будущие периоды. Это очень удобно для тех клиентов, которые уже проводят реструктуризацию бизнес-деятельности;
- ✓ снизить ежемесячные платежи также можно за счет увеличения срока договора лизинга. В случае продления срока договора на полгода ежемесячная нагрузка на бизнес клиента уменьшается, а срок продления договора несущественно влияет на показатели ликвидности транспорта, который клиент получает в собственность после завершения финансовой аренды.

Результативность этих решений напрямую зависит и от лизингодателя, и от позиции лизингополучателя и его заинтересованности в урегулировании ситуации. Опыт прохождения предыдущих кризисов показывает, что несмотря на все сложности, российский бизнес достаточно быстро адаптируется к меняющимся внешним условиям. Уже с начала 2015 года многие лизинговые компании реализуют комплекс оперативных мер (антикризисные программы), которые позволят с наименьшими потерями пройти кризис. Тем не менее, срочные финансовые обязательства нужно выполнять уже сейчас, без поправок на сложные условия.

По результатам проведенного исследования для развития рынка лизинговых услуг в России необходимо:

1. Минимизировать риски лизинговых компаний;
2. Усовершенствовать законодательную базу;
3. Повысить качество оказываемых услуг;
4. Расширить региональные программы поддержки лизинга, т.е. стимулировать развитие региональной лизинговой инфраструктуры посредством предоставления гарантий, льготных субсидий, налоговых послаблений лизинговым компаниям;
5. Стабилизировать экономическую и политическую ситуацию в стране.

Таким образом, предлагаемые меры будут способствовать развитию рынка лизинговых услуг в нашей стране, а значит, создавать условия для процессов модернизации и активизации российской промышленности.

#### **Список литературы**

1. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (в редакции от 24.12.2002 года).
2. Научно-аналитический журнал «Актуальные проблемы социально-экономического развития России». Харитонов Ю.Н., Макарова Г.Ю. Главные проблемы российской инфляции №1, 2015г. - С.65
3. <http://www.marketanalitika.ru/>
4. <http://www.all-leasing.ru/analitic/detail/>

## **СЕКЦИЯ №4.**

### **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)**

#### **БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Акатьева М.Д.**

Московский политехнический университет

В конце прошлого века в связи с распространением применения МСФО российскими организациями появилось и стало применяться в теории и практике понятие «финансовая отчетность». Одновременно с этим в специальной литературе финансовую отчетность стали отождествлять с бухгалтерской отчетностью. И сейчас в отдельных законодательных актах отчетность названа финансовой, в других же фигурирует бухгалтерская отчетность. Но еще интереснее вариант – бухгалтерская (финансовая) отчетность – который встречается не менее редко, из чего следует вывод о том, что речь идет об одном и том же понятии, выраженном по-разному: либо в соответствии с привычной отечественной терминологией, либо по нормам международным.

Долгое время, несмотря на высокую степень близости бухгалтерской и финансовой отчетности между ними существовало принципиальное различие.

В бухгалтерской отчетности организация рассматривается как единый имущественный комплекс, как единство интересов лиц, принимающих участие в деятельности организации.

В финансовой отчетности экономических субъектов в качестве категорий бухгалтерского учета (активы, обязательства, капитал, доходы, расходы, прибыль и т.д.) представлены корпоративные интересы лиц, объединяющих свое имущество, права и обязанности (значимые с точки зрения экономической деятельности организации составляющие) для достижения интересов отдельных участников.

Кроме того, в настоящее время сформировалось два вида сегментной отчетности, выделение которых связано с требованием раскрытия информации по сегментам, являющимся в ряде случаев обязательным.

Внешняя сегментная отчетность является частью финансовой отчетности организации, составляемой по установленным законодательно требованиям. Данная отчетность в большей степени ориентирована на нужды внешних пользователей финансовой отчетности.

Внутренняя сегментная отчетность ориентирована на внутренних пользователей и формируется по правилам, отличным от требований стандартов финансового учета и отчетности. При этом принципы выделения сегментом могут быть иными и основываться на внутренних потребностях в информации для принятия управленческих решений. Порядок ведения внутреннего сегментарного учета и формирования отчетности регламентируется внутрифирменными стандартами коммерческой организации [1].

Информация по сегментам является важной составляющей финансовой отчетности, на основании которой заинтересованные пользователи могут оценить специфику вида экономической деятельности организации, ее хозяйственную структуру, распределение финансовых показателей по отдельным направлениям деятельности.

Таким образом, основное назначение финансовой отчетности организации состоит в представлении пользователям определенных данных, установленных учетным способом, отражающих, как осуществлялось финансовое взаимоотношение сторон, насколько имевшие место быть факты финансовой и хозяйственной жизни соответствовали ожиданиям получения экономических выгод, на которые рассчитывали заинтересованные группы лиц и т.д.

В 90-е годы прошлого века в ходе реформирования экономики России была предпринята и закреплена в законодательных и нормативных документах попытка вернуться к классическому содержанию бухгалтерской отчетности. В рамках данного направления было определено, во-первых, что бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках (позднее – отчета о финансовых результатах). Во-вторых, данные статистического наблюдения были исключены из бухгалтерской отчетности. Дополнительно были введены отчеты о движении денежных средств и изменении капитала экономического субъекта. В это время укрепилось требование о раскрытии в отчетности дополнительной информации, получаемой путем выборок и группировок данных, сформированных на счетах бухгалтерского учета или привлекаемых из внеучетных источников информации.

В результате на практике содержание бухгалтерской отчетности постепенно стало приближаться к содержанию финансовой отчетности, что со временем позволило отождествлять их, приравнивать друг к другу.

Сравнение бухгалтерской и финансовой отчетности по объему, по источникам, по методам получения позволяет говорить о принципиальных различиях между ними. Финансовая отчетность экономического субъекта не взаимодействует непосредственно и напрямую с системой счетов, она только составляется на основе данных бухгалтерского учета и включает в себя как составную часть обобщение (синтез) сальдо счетов бухгалтерского учета. Именно поэтому отчетность рассматривается как завершающая стадия учетного процесса в организации.

Оценка международной и отечественной практики свидетельствует: финансовая отчетность возникла как следствие потребностей ее различных заинтересованных пользователей.

Основная цель финансовой отчетности - предоставление необходимой полезной и качественной информации имеющимся и потенциальным пользователям, заинтересованным в получении соответствующих сведений о финансовом положении организации (или консолидированной группы организаций) и его трендах, о результатах производственной (текущей), финансовой и инвестиционной деятельности, рентабельности и сохранении собственного капитала, об эффективности управления в целом и по центрам ответственности в частности, целесообразности и выгоды проведенных финансовых и инвестиционных операций, реорганизации или реструктуризации.

Сравнение определений финансовой и бухгалтерской отчетности указывает на возможность их отождествления. Их содержание несколько различается, но их назначение совпадает — они составляются экономическим субъектом для информирования заинтересованных пользователей. Объективная тенденция настоящего времени - содержание бухгалтерской отчетности все более приближается к содержанию финансовой отчетности. Представляется логичным предположение о том, что в ближайшей перспективе различия между ними станут минимальными.

По мнению автора, вступление в силу Постановления Правительства РФ «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской

Федерации» от 25.02.11 № 107 и Федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности» от 27.07.10 № 208-ФЗ, а также вступление с 1 января 2013 г. в силу Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.11 №402-ФЗ объективно указывают на возможность обоснованного и закономерного использования словосочетания «бухгалтерская (финансовая) отчетность», а в ближайшей перспективе – и возможное объединение двух терминов и всей публичной отчетности, составляемой на основе бухгалтерского учета и внеучетных источников, в один, именуемый финансовой отчетностью [2].

Кроме того, представляется очевидным сугубо практический, а не методологический (как часто это встречается) аспект применения данного термина в конкретных ситуациях с определенными структурными схемами построения самого экономического субъекта.

Более того, с точки зрения законодательства представляется логичным включение Закона о консолидированной финансовой отчетности как части в Закон о бухгалтерском учете в виду того, что консолидированная финансовая отчетность является по сути одной из разновидностей бухгалтерской отчетности экономического субъекта. Хотя очевидно, что относительная новизна механизмов для того времени и самой концепции консолидации отчетности позволили законодателям выделить данную проблему в отдельный закон.

Закон 402-ФЗ определяет бухгалтерскую (финансовую) отчетность как информацию о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, что фактически подчеркивает информационную роль бухгалтерской отчетности как совокупности данных, влияющих на принятие решений участниками экономической деятельности. Такая формулировка очевидно еще раз указывает на существующую связь между записями на счетах бухгалтерского учета, содержанием бухгалтерской отчетности, результатами анализа ее показателей, принимаемыми на его основе решениями.

Особого интереса, по мнению автора, заслуживает концепция интегрированной отчетности. Конечная цель международного стандарта по интегрированной отчетности (МСИО) – разработка обязательного стандарта интегрированной отчетности для всех глобальных котирующихся организаций к 2020 (2025) году с последующим переходом на интегрированную отчетность и частных организаций, не представленных на бирже, а также субъектов малого и среднего бизнеса [3].

Таким образом, МСФО ориентированы на вопросы формирования финансовой отчетности, а GRI (Глобальная инициатива по отчетности) - нефинансовой. Совмещение таких подходов позволит получить Интегрированный отчет. Следовательно, «интегрированная отчетность» - новейший официальный термин в сфере отчетности, введенный в научный оборот проектом МСИО. И, как все новое, заслуживает серьезного и глубокого изучения, осмысления, определения места и роли в понятийном аппарате.

#### **Список литературы**

1. Акатьева М.Д. Бухгалтерское дело в условиях сегментации бизнеса: монография. - М.: МГУП имени Ивана Федорова, 2013.
2. Акатьева М.Д. Методология бухгалтерского учета: современный взгляд: монография. - М.: МГУП имени Ивана Федорова, 2012.
3. Келлер К. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом. – М.: Вильямс, 2005.

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Дегальцева Ж. В., Сунцова К. О.

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина», г. Краснодар

В условиях перехода организаций России на составление отчетности по МСФО, законодательное регулирование бухгалтерского учета в организациях оказалось несовершенным и требует доработки и уточнения. В частности, необходимым является обеспечение регламентации учетного процесса операций с основными средствами.

В целях применения МСФО отечественными организациями, необходимо нормативное регулирование учетной и отчетной информации, которое должно раскрывать вопросы, связанные с принципами учета, представления финансовой отчетности и раскрытия информации, в целом системы учета и отдельных специфических объектов учета, в том числе объектов основных средств.

Концептуальные различия Положений по бухгалтерскому учету Российской Федерации от Международных стандартов финансовой отчетности заключаются в том, что вне зависимости от вида бизнеса и систем учета, они составляют основу учетной политики организации [2].

В системе Международных стандартов финансовой отчетности порядок учета основных средств регламентирован МСФО 16 «Основные средства». Отдельные вопросы учета данных активов затрагивают положения МСФО 1 «Представление финансовой отчетности», МСФО 17 «Аренда», МСФО 20 «Учет правительственных субсидий и раскрытие информации о правительственной помощи», МСФО 23 «Затраты по займам», МСФО 36 «Обесценение активов».

Основные средства согласно МСФО 16 «Основные средства» - это материальные объекты, которые предназначены для использования в производстве продукции, работ, услуг, реализации товаров, для сдачи в аренду, для административных целей, используются в течение более чем одного отчетного периода [3].

Единственным отличием российского законодательства от международных стандартов является наличие стоимостного критерия при признании актива.

В Российской практике бухгалтерского учета существует возможность отразить актив стоимостью до 100000 руб. в составе материально-производственных запасов. В системе международных стандартов стоимостной критерий не является определяющим при отнесении имущества к основным средствам. Компании, как правило, устанавливают лимит, выше которого расходы капитализируются, а ниже – списываются на текущие расходы. Величина такого лимита зависит от размера компании, области ее деятельности и других факторов.

Амортизация – систематическое уменьшение амортизируемой стоимости актива на протяжении срока его службы.

Амортизируемая стоимость – первоначальная стоимость актива за вычетом ликвидационной стоимости.

Первоначальная стоимость – сумма уплаченных денежных средств или их эквивалентов или справедливая стоимость любого другого возмещения на момент приобретения или сооружения актива.

Справедливая стоимость – стоимость актива в сделке между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку независимыми друг от друга сторонами.

Объект основных средств признается в качестве актива, если:

- существует достаточная вероятность, что компания получит связанные с активом будущие экономические выгоды;

- себестоимость актива для компании может быть надежно оценена.

Первоначальная стоимость основных средств включает:

- покупную цену, импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку,

- иные прямые затраты по доставке и приведению объекта в рабочее состояние;

- предполагаемая стоимость разборки, удаления актива и восстановления площадки (создается резерв, сумма которого дисконтируется, увеличение суммы резерва признается в качестве расходов на финансирование в Отчете о совокупном доходе).

Любые торговые скидки вычитаются из фактической стоимости. Административно-управленческие накладные расходы не включаются в фактическую стоимость объекта, если не доказано, что они непосредственно относятся к его приобретению и доведению до рабочего состояния.

Стоимость объектов основных средств, произведенных или построенных организацией для себя, оценивается по тем же принципам, что и объекты, приобретенные на стороне. Эти объекты оцениваются по фактической себестоимости производства. Любая прибыль, равно как сверхнормативные затраты материалов, труда и иных ресурсов, исключается [2].

Приобретение основных средств в кредит ставит вопрос о капитализации процентов за кредит. В соответствии с МСФО 23 «Затраты по займам» проценты за кредит могут быть капитализованы, то есть включены в фактическую стоимость квалифицируемого актива (инвестиционного объекта основных средств). Капитализация процентов прекращается после того, как объект готов к использованию по назначению.

Балансовая стоимость основных средств может быть меньше их фактической стоимости на сумму полученных субсидий от правительства.

Оценка обмениваемых объектов основных средств производится по справедливой стоимости полученного актива плюс или минус сумма денежных средств, которая была выплачена или получена в этой операции.

Затраты на содержание основных средств. Введение в действие и принятие к учету основных средств, в особенности машин и оборудования, требуют дополнительных затрат для их поддержания в приемлемом работоспособном состоянии. Эти затраты в бухгалтерском учете:

а) капитализируются и увеличивают первоначальную стоимость основных средств;

б) списываются как расходы отчетного периода;

в) представляют расходы на замену определенных объектов основных средств.

Затраты на ремонт и другие затраты в действующие объекты основных средств могут быть капитализованы и присоединены к балансовой стоимости активов, когда они повышают первоначально рассчитанную производительность или улучшают существенно состояние объекта. Это модификация и модернизация объекта, крупный капитальный ремонт, вносящий коренные изменения. Стандарт предусматривает два подхода к последующей оценке основных средств.

Модель оценки по первоначальной стоимости: основные средства учитываются по их первоначальной стоимости за вычетом начисленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.

Модель учета по переоцененной стоимости: основные средства учитываются по переоцененной стоимости, являющейся справедливой стоимостью за вычетом последующей накопленной амортизации и

убытка от обесценения. Эта модель применяется только в случае, когда справедливая стоимость может быть надежно оценена [4].

При использовании модели учета по переоцененной стоимости используется в качестве основы оценки справедливая стоимость объектов.

Земля и здания переоцениваются по рыночной стоимости, определяемой путем оценки обычно профессиональными оценщиками.

Машины и оборудование: обычно рыночная стоимость, определяется оценщиком. В отсутствие рыночной стоимости справедливая стоимость определяется по стоимости замещения с учетом износа или будущим доходам от актива. Стоимость замещения – это стоимость нового аналогичного оборудования, за вычетом амортизации, которая была бы накоплена за срок его использования.

Переоценка должна проводиться с достаточной регулярностью, так чтобы на отчетную дату не возникло существенных расхождений между балансовой и справедливой стоимостью.

Регулярность переоценки зависит от изменений в справедливой стоимости основных средств. Когда справедливая стоимость актива после переоценки существенно отличается от его балансовой стоимости, требуется дополнительная переоценка.

Объекты, принадлежащие к одной группе основных средств, должны переоцениваться на скользящей основе в течение короткого промежутка времени, при условии, что результаты переоценки регулярно обновляются.

Результаты переоценки отражаются в зависимости от варианта.

1. На дату переоценки накопленная амортизация переоценивается пропорционально изменению балансовой стоимости актива до вычета износа, так что после переоценки балансовая стоимость равняется его переоцененной стоимости.

2. На дату переоценки накопленная амортизация списывается с балансовой стоимости актива до вычета износа, после чего результат переоценивается.

Результаты дооценки отражаются Дебет «Основные средства» Кредит «Резерв переоценки». Если ранее данный объект уценивался с отнесением уценки на Дебет «Финансовый результат (прочие расходы)», то в Кредит «Резерв переоценки» относится разница между дооценкой и ранней уценкой. А сумма ранней уценки относится на Кредит «Финансовый результат».

Результат уценки списывается на Дебет «Финансовый результат». Если ранее объект переоценивался с отнесением на счет «Резерв переоценки», то в части ранней дооценки на Дебет «Резерв переоценки», а оставшаяся часть Дебет «Финансовый результат» и Кредит «Основные средства»

Порядок амортизации имущества, машин и оборудования определяется МСФО (IAS) 16 «Основные средства».

Земля и здания, на ней расположенные, признаются различными амортизируемыми объектами даже в тех случаях, когда они приобретены в результате одной сделки как единый объект. Земля имеет неограниченный срок службы и потому, как правило, не амортизируется, за исключением случаев, когда по юридическим или иным основаниям срок ее использования ограничивается. Что касается зданий, то они имеют ограниченный срок эксплуатации и подлежат обязательной амортизации. Увеличение стоимости земли, на которой стоит здание, не оказывает никакого влияния на норму и сумму амортизационных отчислений, проводимых по данному зданию. Регулярные амортизационные отчисления по любому амортизируемому активу проводятся в каждом отчетном периоде, даже тогда, когда реальная стоимость актива на данный момент превышает его балансовую стоимость [1].

Амортизируемая стоимость объектов основных средств определяется по балансовой стоимости, уменьшенной на остаточную (ликвидационную) стоимость. Ликвидационная стоимость объекта, если она существенна, определяется на дату приобретения и начала эксплуатации и впоследствии не уточняется при изменении цен на данный объект. Но если организация применяет альтернативный метод оценки основных средств, при котором объекты переоцениваются по справедливой стоимости за вычетом накопленной амортизации, новая оценка ликвидационной стоимости устанавливается после каждой переоценки объекта.

Машины, оборудование, другое имущество, входящее в основные средства, в большинстве случаев требуют определенных и весьма немалых затрат на демонтаж и снятие в конце срока полезного использования. Размер таких расходов определяется в начале эксплуатации объекта. Они погашаются на протяжении всего срока службы объекта путем применения положений МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы».

Расходы на демонтаж при принятии объекта к учету в дисконтированной сумме включаются в первоначальную стоимость, затем постоянно, в течение всего срока службы данного объекта, резервируются путем ежегодного включения в расходы каждого отчетного периода части этой суммы в виде процентных расходов. В конце срока службы объекта расходы на демонтаж, другие ликвидационные расходы погашаются начисленным резервом или, как трактует стандарт, принятым на себя обязательством.

Срок полезной службы амортизируемого объекта, а, следовательно, и норма его амортизации могут пересматриваться под влиянием:

- модернизации объекта;
- изменений в ремонтной политике;
- конъюнктуры рынка, изменения экономической политики, когда предполагается продать объект раньше его реального физического износа;
- технических и технологических изменений.

В связи с пересмотром сроков полезной службы и по иным причинам может быть пересмотрен и изменен сам метод начисления амортизации. При этом возможно изменение амортизируемой стоимости и нормы амортизации для текущего и будущих отчетных периодов.

МСФО 16 указывает на возможные к применению методы амортизационных отчислений. К ним относятся метод равномерного начисления, метод уменьшающегося остатка и метод суммы изделий.

Метод суммы изделий предполагает, что сумма амортизации за отчетный период зависит от производительности или иного показателя физического использования объекта основных средств.

Линейный метод амортизации: норма амортизационных отчислений определяется исходя из срока амортизации. Ежемесячная норма применяется для равномерного расчета суммы амортизационных отчислений за каждый месяц до полного погашения амортизируемой стоимости объекта. Недостаток метода - в равновеликости суммы отчислений в начале и в конце амортизируемого периода, а также в том, что период эксплуатации объекта превышает его амортизационный период. Естественно предположить, что в начальный период эксплуатации машин и оборудования их отдача намного выше, что должно учитываться в методике амортизации.

Нелинейный метод снижающегося остатка амортизируемой стоимости. Норма амортизационных отчислений увеличивается в два или более раза и применяется для расчета годовой суммы амортизационных отчислений. В каждом последующем году амортизируемая стоимость объекта уменьшается на сумму накопленных амортизационных отчислений. Годовая сумма амортизационных отчислений устанавливается

умножением нормы амортизации на амортизируемую стоимость объекта, вычисленную для данного года. Ежемесячные амортизационные отчисления определяются делением их годовой суммы на 12.

Основные положения МСФО 16 «Основные средства» (в части признания активов в составе основных средств) совпадают с положениями ПБУ 6/01 «Учет основных средств», различия состоят в возможности уточнять срок полезного использования, пересматривать способ начисления амортизации при изменении схемы получения экономических выгод, включения суммы резерва на ликвидацию последствий эксплуатации объекта для окружающей среды. Данные различия впоследствии могут быть устранены, т.к. в настоящее время обсуждается проект новой редакции ПБУ 6/01, в которой расхождения с МСФО будут сведены к минимуму.

#### Список литературы

1. Аникина А. В. Особенности формирования учетной информации субъектов малого предпринимательства / А. В. Аникина, Ж. В. Дегальцева // Экономика, социология и право. 2015. - № 11. - С. 6-9.
2. Говдя В. В. Современные концепции развития бухгалтерского учета: проблемы и перспективы / В. В. Говдя, Ж. В. Дегальцева, И. В. Середенко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 99. - С. 991-1002.
3. Клименко Е. С. Особенности учета амортизации основных средств / Е. С. Клименко, Н. В. Кулиш // В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения. Ответственный редактор Горохов А. А. 2013. - С. 264-267.
4. Кулиш Н. В. Концептуальные основы развития бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с международными стандартами / Н. В. Кулиш, А. А. Мариненко // В сборнике: Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения. Ответственный редактор: Горохов А. А. 2012. С. 22-25.

### ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И ВЫПУСК ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

**Попова О.А.**

Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск

Для обеспечения производственного процесса предприятие затрачивает различные материальные и трудовые ресурсы. В связи с этим счета учета производства фактически являются счетами учета затрат на производство. Затраты, вкладываемые в производство, отражаются по дебету счетов производственных затрат и по кредиту счетов производственных ресурсов, заработной платы и др.

В бухгалтерском учете, как правило, используется не один, а несколько счетов производственных затрат (издержек производства), на каждом из которых учитываются затраты определенного вида. Различают следующие виды затрат- прямые затраты, накладные производственные расходы, накладные расходы на административный и управленческий аппарат.

Прямые затраты - это такие затраты, которые можно отследить вплоть до конкретной единицы выпускаемой продукции.

Для обобщения информации о затратах производства, продукция которого является целью создания предприятия, используется счет 20 «Основное производство». По дебету этого счета отражаются прямые расходы, связанные непосредственно с выпуском продукции, а также косвенные расходы по управлению и обслуживанию производства, потери от брака. По кредиту счета отражается фактическая себестоимость готовой продукции. Остаток на конец месяца (отчетного периода) по данному счету показывает стоимость незавершенного производства. Аналитический учет на данном счете рекомендуется вести по видам продукции (видам деятельности) видам затрат, а также по подразделениям предприятия.

Накладные производственные расходы- это затраты по обслуживанию основного производства, например, затраты по эксплуатации производственных помещений, машин, оборудования, затраты на отопление, освещение и т.п., а также оплата труда рабочих, выполняющих функции обслуживания производства (ремонт и наладка оборудования, уборка производственных помещений). Они учитываются на счете 25 «Общепроизводственные расходы».

Накладные расходы на административный и управленческий аппарат- это затраты, которые направлены на обеспечение хозяйственной деятельности, не связанной напрямую с производственным процессом. Они включают оплату труда администрации, бухгалтерии, обслуживание и ремонт оргтехники, оплату консультационных и юридических услуг и т.п. Они учитываются на счете 26 «Общехозяйственные расходы».

Счета производственных затрат напрямую связаны с себестоимостью изготавливаемой продукции. Накопленные на этих счетах суммы говорят о том во сколько обошлось предприятию изготовление продукции, то есть о ее себестоимости. В этой связи очень важно правильно организовать учет затрат на производство, который бы давал исчерпывающую информацию о себестоимости продукции и ее структуре.

Рассмотрим возможные методики организации учета затрат на производство и выпуска готовой продукции.

При выборе калькулирования по полной себестоимости без использования счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» в течение отчетного периода все прямые издержки производства относятся в дебет счета 20 «Основное производство» с кредита счетов материальных, трудовых и денежных ресурсов. А накладные расходы относятся в дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы» с кредита счетов материальных, трудовых и денежных ресурсов

В конце отчетного периода косвенные расходы распределяются между объектами аналитического учета (видами продукции или видами деятельности) согласно выбранной базе распределения. Распределенные косвенные расходы отражаются в дебете счета 20 «Основное производство» по соответствующему виду продукции (виду деятельности) и в кредите счета 26 «Общехозяйственные расходы». В результате такого распределения, счет 26 «Общехозяйственные расходы» на конец отчетного периода закрывается и остатков не имеет. При наличии в организации подразделений и счета 25 «Общепроизводственные расходы» учет операций на нем осуществляется аналогично счету 26 «Общехозяйственные расходы».

В конце отчетного периода обязательно производится оценка незавершенного производства. Для этого могут применяться различные методы (например, инвентаризация, использование данных оперативного учета). После этого исчисляется фактическая производственная себестоимость готовой продукции.

В течение отчетного периода выпуск готовой продукции отражается по учетным ценам, например, по плановой производственной себестоимости, на счете 43 «Готовая продукция», на котором аналитический учет ведется в разрезе видов продукции.

В конце отчетного периода, когда определена фактическая себестоимость готовой продукции, рассчитывается отклонение фактической себестоимости продукции от ее стоимости по учетным ценам (плановой производственной себестоимости) и списывается в дебет счета 43 «готовая продукция» по видам продукции пропорционально стоимости по учетным ценам (плановой себестоимости продукции). Таким образом, по счету 43 готовая продукция оценивается по фактической производственной себестоимости.

При выборе калькулирования по полной себестоимости с использованием счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» в течение отчетного периода при передаче готовой продукции на склад, выпуск продукции отражается по плановой (нормативной) производственной себестоимости и отражается в дебете счета 43 «Готовая продукция» с кредита счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)».

По окончании отчетного периода после определения фактической производственной себестоимости, она списывается с кредита счета 20 «Основное производство» в дебет счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)». Разница между дебетовым и кредитовым оборотами счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» отражает отклонение фактической производственной себестоимости от ее плановой себестоимости. Согласно инструктивным указаниям к данному счету отклонение списывается сразу на счет 90 «Продажи».

В зависимости от вида отклонения (экономия или перерасход), соответственно делается сторнирующая запись (при экономии) или дополнительная (при перерасходе) на дебетуемом счете. По окончании отчетного периода счет 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» закрывается и на отчетную дату сальдо не имеет. Возможен аналитический учет по данному счету в разрезе видов продукции.

Однако возможен и вариант калькулирования «усеченной себестоимости». Данный вариант предполагает отнесение к себестоимости единицы продукции только переменных затрат. Постоянная часть общепроизводственных затрат, а также коммерческие и общехозяйственные расходы списываются на уменьшение суммы выручки в конце отчетного периода без распределения на выпущенную продукцию. Поэтому косвенные расходы в конце каждого месяца списываются в дебет счета 90 «Продажи». В результате этого счет 26 «Общехозяйственные расходы» и счет 25 «Общепроизводственные расходы» на конец отчетного периода закрываются и остатков не имеют.

Рассмотрим данный вариант на примере предприятия общественного питания ООО «Страна Салатия», которое специализируется на изготовлении и реализации салатов и продукции кулинарии (гарниры, мясные и рыбные блюда). В организации ведется централизованный бухгалтерский учет и применяется общая система налогообложения. Бухгалтерский учет ведется автоматизировано с использованием программы «1С:7.7 Предприятие-Комплексная конфигурация, редакция 4.5».

Следует отметить, что в течение 2014-2015 годов не все прямые издержки производства в ООО Страна Салатия» относились в дебет счета 20 «Основное производство». Так, например, материальные затраты отражались по дебету счета 41.6 «Комплектация» с кредита счета 10 «Материалы».

В течение изучаемого периода все накладные расходы в ООО «Страна Салатия» относились в дебет счетов 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы» с кредита счетов материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Так как предприятие производит продукцию только по заявкам покупателей, и сразу ее реализует, то оно не имеет остатков готовой продукции. Кроме того, в исследуемой организации переменными

являются только материальные затраты, являющиеся прямыми основными, а остальные расходы не зависят от объемов производства, поэтому в ООО «Страна Салатия» используется метод «усеченной себестоимости».

В течение 2014-2015 годов выпуск готовой продукции в ООО «Страна Салатия» отражался по фактической производственной себестоимости в сумме затрат материалов на счете 41.1 «Товары на складах», на котором аналитический учет ведется в разрезе видов продукции.

Обобщая организацию учета затрат на производство и выпуска готовой продукции в ООО «Страна Салатия» следует отметить, что:

1. расходы отражаются на счетах бухгалтерского учета без использования классификационных признаков, без учета их экономической сущности; прямые и косвенные расходы отражены вперемешку;
2. готовая продукция учитывается на счете 41 лишь в части материальных затрат, а все остальные расходы без группировки произвольно распределяются на счетах учета затрат (20,25,26).

Исходя из вышеизложенного, представляется практически невозможным определение реальной фактической себестоимости выпуска готовой продукции (салатов) и их прибыльности в разрезе ассортимента;

3. на счете 44 «Расходы на продажу» отражаются только предоставляемые покупателям бонусы (продиктованные торговыми сетями условия реализации), а не общая сумма расходов по сбыту продукции.

Таким образом, исследуемой организации необходимо разработать приказ об учетной политике, включив в него раздел по учету затрат, где четко определить порядок формирования себестоимости выпускаемой продукции, а также бухгалтерский учет движения готовой продукции, выбрав способ отражения себестоимости готовой продукции на счетах бухгалтерского учета.

#### **Список литературы**

1. Мельникова Л.А., Харти Д.А. Организация учета готовой продукции, работ, услуг//Современный бухучет.-2014.-№4.-с.15-20.
2. Нефедова Т. Н.Учет готовой продукции // Аудит и налогообложение.-2012.-№11.-с.15-17.

#### **СЕКЦИЯ №5.**

#### **МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)**

# ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

Луныков А.Д.

Саратовский национальный исследовательский государственный университет  
им. Н.Г.Чернышевского, г. Саратов

В современных эконометрических работах нередкой является ситуация, при которой каждая единица наблюдения (экономическая единица) имеет своё, уникальное местоположение. Это местоположение неизменно во времени, и, таким образом, единица наблюдения связана с определенными географическими координатами. Такой единицей может быть дом, квартира, чаще город, село, регион, страна. До относительно недавнего времени само местоположение как объясняющий фактор регрессионной модели практически не использовалось. Между тем нельзя не отметить, что местоположение ощутимо влияет на процессы ценообразования жилой и нежилой недвижимости, урожайность агрокультур, показатели экономического роста, смертность, уровень заболеваемости. Местоположение может влиять на тот или иной показатель не напрямую. Например, нельзя сказать, что увеличение одной из координат увеличивает зависимую переменную (это было бы легковесным утверждением). Модели, которые принято называть пространственными, обычно основаны на предположении, что значение показателя в одной из единиц наблюдения связано со значением того же показателя в некоторых других (порой даже во всех остальных) единицах наблюдения, и сила этой связи зависит от расстояния или какой-то более тонкой меры близости единиц. Даже само расстояние можно понимать по-разному. Расстояние между единицами (например, регионами) может браться по водным путям, автомобильным, воздушным – в отсутствие автомобильных дорог приемлемого качества географически близкий населенный пункт может быть практически недоступен для любых контактов и возникает вопрос о другой мере близости.

Одним из основоположников пространственной эконометрики является Anselin, его методы оценивания параметров моделей можно найти в [1].

Пространственные эконометрические модели уже стали привычной составляющей современной исследовательской работы в области региональной экономики, для этих моделей доступен обширный программный инструментарий. Современные статистические программные средства (например, Stata) позволяют строить и оценивать весьма сложные модели.

Такие модели строятся как для кросс-секционных, так и для панельных данных. Они могут быть и динамическими (в том смысле, что значение зависимой переменной объясняется и показателями предыдущих периодов), и не включающими временной лаг. В панельных моделях чаще всего рассматривается фиксированный, а не случайный эффект. Единиц наблюдения в рассматриваемых задачах чаще всего не слишком много, потому они имеют свою уникальность, фиксированной «добавкой» входящую в линейную комбинацию регрессоров.

Существенную роль в модели имеет пространственная весовая матрица  $W$ . Выбор вида спецификации  $W$  важен: сами выводы по итогам оценивания параметров модели зависят от вида матрицы.

Значение параметра пространственного лага зависит от спецификации  $W$ . Уровень значимости того же параметра зависит от спецификации  $W$ . Различные источники предлагают различные виды  $W$ . Однако, если обратиться к той же теории для руководства к действию, то там, как правило, мало сказано об алгоритмах того или иного выбора  $W$ . Поэтому в практических исследованиях часто используют для

калибровки модели не одну матрицу и проверяют, чувствительны ли результаты моделирования к спецификации  $W$ .

$$W = \begin{pmatrix} w_{11} & \cdot & w_{1N} \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ w_{N1} & \cdot & w_{NN} \end{pmatrix}.$$

Элементы строки весовой матрицы показывают воздействие на определённую единицу со стороны других единиц, в то время как элементы столбца весовой матрицы показывают воздействие определённой единицы на все другие. Размерность матрицы совпадает с числом единиц наблюдения. Два региона могут влиять друг на друга по-разному, но нельзя, тем не менее, не отметить, что чаще всего весовая матрица симметрична.

Пространственные весовые матрицы, чаще всего используемые в эмпирических исследованиях в пространственной эконометрике, можно условно распределить по следующим классам:

1. Бинарная матрица смежности  $p$ -го порядка (если  $p=1$ , рассматриваются только соседи первого порядка, если  $p=2$ , рассматриваются только соседи первого и второго порядка, и так далее). При таком подходе, как, впрочем, и при многих других, единица не рассматривается как сосед применительно к самой себе. Это вполне объяснимо: такое пополнение списка соседей привело бы к проблемам с интерпретацией коэффициентов, отвечающих за влияние региона на самого себя.

2. Матрица величин, обратных к расстоянию (иногда с некоторой границей пропускания - пороговой точкой). При переходе через этот порог элемент матрицы становится равным нулю.

3. Индикаторы принадлежности единицы наблюдения множеству  $q$  ближайших соседей другой единицы, где  $q$  - положительное целое число.

4. Блочно-диагональные матрицы, в которых каждый блок соответствует группе пространственных единиц, которые взаимодействуют друг с другом, но не с единицами из других групп. Вне этих блоков элементы равны нулю.

5. Матрицы, элементы которых отражают силу демографических или торговых потоков из региона в регион.

Пространственные модели для кросс-секционных и панельных данных применительно к современному состоянию вопроса рассмотрены в [2], здесь обсуждается выбор между спецификациями, способы оценки параметров. Пространственная эконометрика применяется на рынке недвижимости. Базовая модель ценообразования постулирует идею о том, что если бы все регионы одинаково подходили для проживания, то и цены в них на сравнимое жилье были бы одинаковы. При равных достоинствах регионов люди отправились бы туда, где цены ниже. Так рынок приходит к равновесию. Это предположение – одна из мотиваций для построения пространственных моделей.

Рассмотрим модель пространственного лага (с допущением динамической составляющей). Здесь присутствуют временной лаг, пространственный лаг, фиксированный эффект, набор регрессоров, влияние которых напрямую ограничивается собственным регионом.

$$y_t = \lambda W y_t + \rho y_{t-1} + X_t \beta + a_i + \varepsilon_t$$

В качестве зависимой переменной для рынка российской недвижимости рассматривается средняя по региону цена квадратного метра жилья. Данные получены с сайта Росстата gks.ru. Рассмотрен период с 2005 по 2014 год. В качестве регионов рассматриваются края, области, республики - те, по которым имеется информация, достаточная для формирования сбалансированной панели. Кроме того, не рассматриваются автономные области, являющиеся частью более крупных административных единиц. Всего анализируется

68 единиц наблюдения. По некоторым регионам не удается в свободном доступе найти значения необходимых регрессоров. В качестве регрессоров, потенциально влияющих на уровень цен, рассматриваются плотность населения, внутренняя миграция, доходы населения.

Некоторые модели, не учитывающие временной лаг, а также динамические модели для российских регионов рассмотрены автором в работах [3], [4]. Здесь рассмотрены как первичный, так и вторичный рынки жилья, различные виды матриц. Приведем здесь результаты оценивания параметров для вторичного рынка с весовой матрицей обратных расстояний.

	<i>Оценка коэффициента</i>
<i>Income</i>	.5891956
<i>Density</i>	69.15618
<i>Crime</i>	-4.798602
<i>W*price</i>	8.362374

Отметим следующий существенный факт: коэффициент пространственного лага положителен и значим, коэффициенты при регрессорах имеют те знаки, которые и должны иметь, если исходить из естественных предположений о характере их влияния на цену жилой недвижимости.

#### Список литературы

1. Anselin L, Le Gallo J., Jayet H (2006). Spatial panel econometrics. In: Matyas L, Sevestre P. (eds) The econometrics of panel data, fundamentals and recent developments in theory and practice, 3rd edn. Kluwer, Dordrecht, pp 901-969.
2. Elhorst J. P. Spatial Econometrics From Cross-Sectional Data to Spatial Panels.// Berlin, Springer, 2014.
3. Луньков А.Д. Регрессионные модели для панельных данных на рынке недвижимости. // Математическое моделирование в экономике, страховании и управлении рисками.: Сб.

материалов IV Международной молодежной научно-практической конференции. Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 2015. С.142-145.

4. Луньков А.Д. Динамические пространственные модели для панельных данных на рынке жилья. // Математическое моделирование в экономике, страховании и управлении рисками.: Сб. материалов V Международной молодежной научно-практической конференции. Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 2016. С.263-267

## **СЕКЦИЯ №6.**

### **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)**

## **СЕКЦИЯ №7.**

### **БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО**

#### **АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ БАНКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ**

**Бобыль В. В.**

Днепропетровский национальный университет железнодорожного транспорта  
имени академика В. Лазаряна, г. Днепр

Интенсивное привлечение свободных средств населения и предприятий по высоким депозитным ставкам и направление их на потребительское кредитование населения или кредитование импорта способствуют развитию кризисных явлений в украинской экономике, увеличивают риск ликвидности [1].

Отметим, что вопросу уменьшения финансовых рисков банков Украины посвященные работы таких ученых, как В. Кротюк, А. Куценко, А. Киреев, В. Мищенко, Л. Примостка.

Однако в работах этих исследователей, по нашему мнению, недостаточно полно исследован процесс формирования альтернативных направлений управления рисками с помощью создания качественно новых (альтернативных) банковских учреждений.

Основной целью статьи является введения в научное обращение таких понятий альтернативного банкинга, как «креативный банк» и «временный сберегательный банк».

**«Креативный банк».** Чтобы эффективно функционировать в современных экономических условиях, банки должны постоянно развиваться (трансформироваться) путем диверсификации своих стратегий и бизнес-направлений.

Банки, которые наиболее успешно адаптируются к значительным изменениям факторов внутренней и внешней среды (кризисам), будем называть «креативными». Основным элементом таких банков является временная рабочая группа, которая создается для решения определенной финансовой проблемы или разработки и внедрения качественно новых продуктов.

Система риск - менеджмента «креативного» банка является системой реагирования на угрозы внешней среды, которая за счет изменений внутренних возможностей, в том числе организационных, и внедрения новых стратегий, обеспечивает дальнейшее развитие банка.

Основным отличием «креативной» системы риск - менеджмента по сравнению с традиционной является наличие трех уровней:

1. На первом уровне анализируются слабые сигналы проявления угрозы во внутренней или/и внешней среде банка. На этом этапе существует возможность заблаговременно разработать план мероприятий по нейтрализации отрицательных последствий от изменения факторов внутренней и внешней среды.

2. Второй уровень связан с подготовкой антикризисных мероприятий по снижению уязвимости банка и повышению его гибкости с целью быстрого реагирования уже на уровне четких сигналов опасности.

3. Третий уровень системы риск-менеджмента связан с использованием чрезвычайных мер в случаях, когда угрозы возникают внезапно (вопреки прошлому опыту) и когда их последствия могут привести к банкротству банка.

В свою очередь система риск - менеджмента традиционного банка имеет два уровня:

1. На первом осуществляется управление рисками в условиях относительно стабильной внешней среды.

2. На втором применяются антикризисные мероприятия управления рисками в условиях значительного изменения факторов внешней среды.

Другие отличия «креативного» банка от традиционного указаны в таблице 1.

Таблица 1. - Сравнительная характеристика «креативного» и традиционного банка

«Креативный» банк	Традиционный банк
Главная цель - удовлетворение потребностей общества в банковских продуктах в контексте повышенной ответственности за их качество и риски	Главная цель - максимум прибыли
Виртуальное и физическое присутствие на рынке	Физическое присутствие на рынке
Предложение инновационных, «гибридных», качественно новых банковских продуктов	Предложение стандартных и «модернизированных» банковских продуктов
Основная деятельность - инвестирование	Основа деятельности - кредитование
Высокий уровень инвестиционного риска	Высокий уровень финансовых рисков (кредитный, рыночный, ликвидности)
Оценка сути и перспективности проекта инвестирования	При выборе проекта кредитования предоставление преимуществ таким факторам, как обеспеченность имуществом, наличие депозита, гарантий
Преимущество в финансировании объектов реального сектора экономики	Преимущество в финансировании высокодоходных, но часто рискованных объектам, высокий уровень спекулятивных операций
Риски распределяются между банком и клиентом	Риски несут, главным образом, клиенты
Соблюдение стандартов социальной ответственности	Соблюдение требований национального регулятора
Фасилитационный характер управления	Директивный характер управления
Проектная структура корпоративного управления	Механистическая структура корпоративного управления
Трехуровневая система риск - менеджмента	Двухуровневая система риск - менеджмента
Технология разработки стратегии развития направлена снизу-вверх (допускает широкое участие в формировании стратегии работников банка), имеет многовариантный характер	Технология разработки стратегии развития направлена сверху – вниз (предусматривает участие только топ - менеджеров и определенных подразделений банка), имеет одновариантный характер

Творческая и быстрая реакция на изменения внешней среды	Запоздавшая реакция на изменения внешней среды
---	--

Как видно из таблицы 1, «креативные» банки стремятся придерживаться не только требований действующего законодательства, но и стандартов социальной ответственности. На первый взгляд добровольное соблюдение таких стандартов нецелесообразно, но в долгосрочной перспективе в этом случае банк улучшает свою репутацию, увеличивает стойкую клиентскую базу, что в свою очередь приводит к улучшению конкурентных характеристик финансового учреждения.

По мнению В. Иноземцева, для акционеров «креативных корпораций» (в том числе и банков) характерно отношение к бизнесу как к своему творению и, следовательно, приверженность целям организации оказывается более устойчивой, чем та, что базируется на отношении к ней как к своей собственности. При этом такие хозяйственные образования чаще всего не следуют текущей хозяйственной конъюнктуре, а формируют ее. Их продукцию обычно составляют качественно новые знаниеемкие товары или услуги. Радикально изменяя облик современного бизнеса, креативные корпорации тем не менее не отрицают прежних организационных форм. Причем они видоизменяют реальность деловой жизни, привнося в нее не вполне экономические элементы, основанные на возрастающей свободе индивидов и порождающие дальнейшее ее упрочение и развитие [2].

Отметим, что взаимодействия экономических интересов в креативном банке не имеют такой конфликтный характер, как в традиционном. Объясняется это тем, что к основным экономическим интересам акционеров и менеджеров - установление контроля над банком, дивиденды, высокий социальный статус - прибавляется вопрос сохранения своей репутации. Ответственность перед обществом заставляет внедрять современные инструменты управления банковскими рисками, отслеживать потребности потребителей в новых банковских продуктах. Таким образом, креативные банки в первую очередь заинтересованы в вопросе внедрения эффективного механизма управления финансовыми рисками, который особенно важен в период значительных изменений факторов внешней среды.

Как следует из таблицы 1, в креативном банке применяется фасилитационное (англ. facilitate — помогать, облегчать, способствовать) управление. Такой метод управления отличается от традиционного тем, что он не носит директивный характер. Если при традиционных формах управления топ-менеджер заставляет других выполнять собственные инструкции и распоряжения, то в случае с фасилитационным управлением он должен совмещать в себе роль руководителя, лидера и участника процесса решения определенной проблемы. Как участник процесса топ-менеджер принимает участие в работе временной рабочей группы, но не в качестве руководителя, а в качестве одного из членов группы, не имеющего никаких привилегий. После утверждения решений группы топ - менеджер несет ответственность за полное выполнение задачи. Уже в качестве руководителя он имеет контрольные функции и право использования необходимых для достижения поставленной цели финансовых и трудовых ресурсов.

Таким образом, фасилитационное управление позволяет эффективно организовывать обсуждение сложной проблемы без потерь времени и за короткий период времени выполнить все запланированные действия с максимальным привлечением участников процесса [3, с. 89].

Если креативный банк становится неплатежеспособным, тогда возникает проблема реализации соответствующих процедур санации или вывода банка с финансового рынка с минимальными потерями и рисками.

Одним из способов решения данного вопроса является формирование «временного сберегательного банка», главной целью деятельности которого является обеспечение погашения обязательств по вкладам физических лиц (рис.1) [4, с. 52].

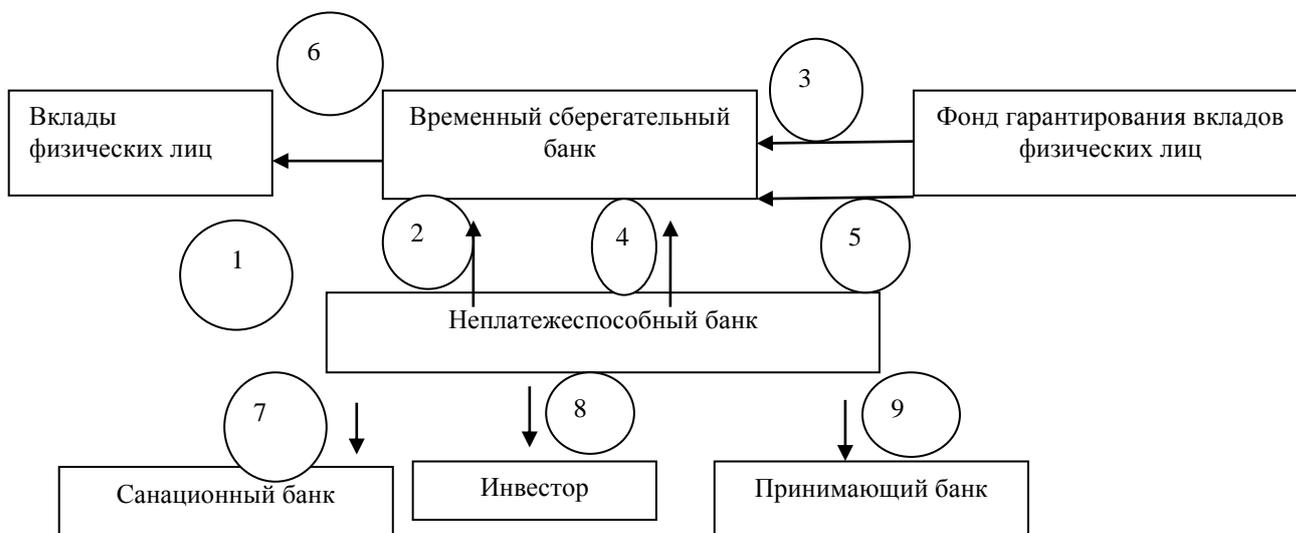


Рис. 1 Механизм вывода неплатежеспособного банка с финансового рынка Украины

1 – перевод Национальным банком Украины креативного банка в категорию неплатежеспособного и ввод временной администрации со стороны Фонда гарантирования вкладов физических лиц (в дальнейшем - Фонд);

2 – перевод во временный сберегательный банк обязательств по вкладам физических лиц, которые гарантируются Фондом;

3 - перевод из Фонда во временный сберегательный банк взносов неплатежеспособного банка, которые он делал в качестве участника Фонда;

4 – перевод во временный сберегательный банк качественных, высоколиквидных активов неплатежеспособного банка с целью погашения разницы между суммой обязательств и суммой взносов, полученных из Фонда;

5 - получение временным сберегательным банком дополнительных средств из Фонда в случае, когда качественных (высоколиквидных) активов не хватает для погашения обязательств по вкладам физических лиц;

6 - временный сберегательный банк выплачивает гарантированную сумму по вкладам физических лиц;

7 - перевод активов и обязательств в санационный банк в случае принятия решения относительно санации неплатежеспособного банка;

8 – продажа неплатежеспособного банка инвестору;

9 - отчуждение активов и обязательств неплатежеспособного банка в пользу принимающего банка (в соответствии с действующим законодательством Украины под принимающим банком понимается банк, который не принадлежит к категории проблемного или неплатежеспособного).

Как видно из рисунка 1, «временный сберегательный банк» рассчитывается с вкладчиками физическими - лицами с помощью качественных (высоколиквидных) активов неплатежеспособного банка и средств Фонда.

Существующие подходы относительно расчетов с вкладчиками и выводом неплатежеспособного банка с рынка были внедрены изменениями в Закон Украины «О системе гарантирования вкладов физических лиц», в котором предлагается в качестве одного из инструментов вывода неплатежеспособного банка с рынка использовать переходной банк, номинальным собственником и управляющим акций которого до дня продажи инвестору является Фонд [5].

В соответствии с действующим законодательством, Фонд осуществляет продажу переходного банка инвестору, который предложил наилучшую цену в процессе проведения конкурса (аукциона) и к взял на себя обязательства осуществить мероприятия по приведению деятельности переходного банка в соответствие с требованиями банковского законодательства Украины или осуществить присоединение (слияние) переходного банка к существующему платежеспособному банку.

Основные отличия между временным сберегательным и переходным банком указаны в таблице 2.

Основное отличие между временным сберегательным и переходным банком заключается в том, что перевод обязательств по вкладам физических лиц и только необходимой части качественных активов во временный сберегательный банк предоставляют возможность неплатежеспособному банку улучшить свое финансовое состояние. В случае, когда часть оставленных качественных активов не привела к восстановлению платежеспособности, банк имеет достаточно времени для поиска наиболее оптимальных вариантов ухода с рынка.

Таблица 2 - Сравнительная характеристика временного сберегательного и переходного банков

Признак	Временный сберегательный банк	Переходной банк
Определение понятия	Банк, который создан с целью принятия обязательств неплатежеспособного банка по вкладам физических лиц, которые гарантируются Фондом	<u>Банк</u> , который создан с целью вывода неплатежеспособного банка с рынка
Цель создания	Погашение обязательств по вкладам физических лиц	Продажа инвестору активов и обязательств неплатежеспособного банка
Предпосылки создания	В случае перевода проблемного банка в категорию неплатежеспособного	В случае получения письменного обязательства инвестора относительно приобретения переходного <u>банка</u> .
Активы	Взносы неплатежеспособного банка, которые он делал в качестве участника Фонда, и часть качественных, высоколиквидных активов, которые должны покрыть разницу между суммой обязательств и суммой взносов, полученных с Фонда	Все или определенная согласно плану урегулирования часть активов неплатежеспособного банка
Обязательства	Обязательства по вкладам физических лиц, которые гарантируются Фондом	Все или определенная согласно плана урегулирования часть обязательств неплатежеспособного банка

В свою очередь формирование переходного банка автоматически означает ликвидацию неплатежеспособного банка (Фонд подает НБУ предложение о ликвидации неплатежеспособного банка не позднее дня, следующего за днем передачи активов и обязательств переходному банку). При этом

существует высокая вероятность злоупотреблений во время определения доли и качества активов и обязательств, которые должны быть переведены из неплатежеспособного банка в переходный. Кроме того, существует высокая вероятность того, что переходные банки могут стать эффективными рейдерскими инструментами: они могут быть сформированы под определенного инвестора, который намеревается получить в основном только качественные активы неплатежеспособного банка.

**Вывод.** В условиях высокого уровня финансовых рисков банковского сектора Украины меняется самая парадигма банковской деятельности. На сегодняшний день существуют экономические предпосылки преобразования традиционных банков в креативные. Высокая способность саморазвития, обновление через трансформацию стратегий развития и бизнес-направлений, трёхуровневая система риск - менеджмента и фасилитационный характер управления - все это позволяет таким банком быстро адаптироваться к изменениям внешней среды и, следовательно, уменьшить уровень финансовых рисков. Кроме «креативных» банков, формирование «временных сберегательных банков» предоставляет потенциальную возможность неплатежеспособному банку или улучшить свое финансовое положение, или «выйти» с финансового рынка с минимальными потерями.

#### Список литературы

1. НБУ признался, что в финансовом секторе Украины обвал – Режим доступа: <http://hvylyya.org/news/exclusive/nbu-priznalsya-chto-v-finansovom-sektore-ukrainyi-obval.html> - Заглавие с экрана.
2. Иноземцев В. Цели и структура корпорации как основы ее конкурентоспособности [Электронный ресурс] / В. Иноземцев – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/targets\\_as\\_basis.shtml](http://www.cfin.ru/management/targets_as_basis.shtml). - Заглавие с экрана
3. Бобиль В.В. «Креативні» банки як продукт альтернативного банкінгу / В. В. Бобиль // Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд: збірник матеріалів міжнародної науково – практичної конференції (26-27 квітня). – Донецьк: ГО «СІЕУ», 2013. – С. 88 – 91.
4. Бобиль В.В. Доцільність створення тимчасових ощадних банків в банківському секторі України / В. В. Бобиль // Економіка сьогодні: актуальні питання та інноваційні аспекти: збірник матеріалів міжнародної науково – практичної конференції (26-27 квітня). – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2013. - ч.1. – С. 51 – 54.
5. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]: Закон України від 23.02.2012 № 4452-VI. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>. - Назва з екрану.

#### СЕКЦИЯ №8.

#### ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

# АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОЗДАНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ЗДАНИЙ

**Макаров В.В., Верединский С.Ю., Мохов А.С.**

Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций  
им. проф. М. А. Бонч-Бруевича

Здания и сооружения играют немаловажную роль в инфраструктуре страны. Известно, что порядка 40% всех мировых ресурсов потребляют здания, 30% - транспорт и 30% промышленность.

Естественно, что мировая наука направлена на поиск энергосберегающих технологий в строительстве. Так называемые, «зелёные» здания, потребляют существенно меньше ресурсов, и, как следствие, значительно снижают выбросы углекислого газа. В Европе и США активно разрабатываются новые стандарты для сертификации энергоэффективных зданий, такие как LEED, BREAM и др.

Существует 3 варианта снижения эксплуатационных затрат.

1. Применение систем автоматизации «умный дом» / «Интеллектуальное Здание», что можно рассматривать как более высокую ступень системы менеджмента качества предприятия[4].
2. Моделирование и концептуальный анализ энергоэффективности здания на этапе проектирования (например, подбор инновационных ограждающих конструкций, систем утепления и стеклопакетов) [2].
3. Применение энергоэффективных инженерных систем (например, систем вентиляции с рекуперацией тепла), а также ВИЭ (возобновляемых источников электроэнергии).

Применение автоматизированной системы управления всем силовым, слаботочным и инженерным оборудованием в здании, обеспечивает взаимодействие инженерных систем, систем контроля и управления, систем безопасности и энергоменеджмента. Наличие подобной системы управления может снизить ресурсопотребление здания на 15-20%. Срок окупаемости внедрения таких систем обычно не превышает 4-5 лет.

Управление освещением в здании может осуществляться как автоматически, так и вручную. Диспетчер имеет полный доступ к системе, а сотрудники в офисе могут управлять только включением или отключением света, которое также происходит по срабатыванию датчика движения или по команде специального считывателя. Система автоматически охлаждает или нагревает здание до заданной температуры к установленному времени начала рабочего дня. Параметры регулировки микроклимата в помещении могут динамически изменяться в зависимости от температуры на улице и энергозагруженности здания.

Параметрами климатической системы также может управлять диспетчер. Службы эксплуатации, вынесенные за пределы здания, имеют доступ ко всем функциями управления и мониторинга через веб-браузер.

Используя протоколы обмена данными между различными системами здания, структурированные кабельные и LAN/WAN сети, сетевые контроллеры системы управления зданием позволяют создать инженерную инфраструктуру, которая имеет высокую степень открытости для наращивания и быстрой модернизации инженерных и телекоммуникационных систем[1].

### *Экономические аспекты концепции «Интеллектуальное Здание»*

Система позволяет:

- Вписаться в ограниченные энергопотребности и снизить расходы на строительство дополнительной подстанции и прокладку силовых кабелей, особенно в центральных частях города, где муниципальные власти ограничивают владельцев зданий в объемах энергопотребления.
- Сократить расходы на дорогостоящие ремонт и замену вышедшего из строя оборудования, продлить срок его службы за счет постоянного мониторинга параметров инженерных систем и своевременного проведения наладочных работ при выявлении отклонений параметров систем от нормы.
- Снизить до 30% ежемесячные коммунальные платежи (вода, тепло, канализация, электроснабжение) за счет работы систем в наиболее экономном режиме и автоматического перевода инженерии здания из дневного в ночной режим работы (когда автоматически отключается освещение, кондиционеры, снижается температура отопительных батарей в комнатах, персонал которых покинул здание).
- Сократить до 3 раз расходы на службу эксплуатации, поскольку большинство систем будет работать в автоматическом режиме, что снижает расходы на ремонт или замену дорогостоящего оборудования, вышедшего из строя по причине халатности персонала или ошибок оператора.
- Исключить расходы на интеллектуальную надстройку систем здания при расширении числа инженерных систем и их модернизации за счет использования возможностей открытой архитектуры системы управления зданием.
- Снизить заболеваемость сотрудников за счет создания комфортных условий для их работы и, как следствие, сократить расходы на реабилитацию сотрудников и страховые выплаты.

### *Эксплуатационные аспекты концепции «Интеллектуальное здание»*

Помимо значительного снижения численности персонала, обслуживающего инженерные системы здания, за счет максимальной автоматизации процессов управления и контроля работы систем жизнеобеспечения, владелец интеллектуального здания может рассчитывать на получение следующих выгод:

- Увеличится в несколько раз срок бесперебойной работы инженерных систем за счет автоматического поддержания оптимальных условий работы оборудования.
- При возникновении аварийных ситуаций операторы, осуществляющие контроль работы оборудования, будут иметь полную информацию о работе каждой системы и рекомендации от программного обеспечения по выбору оптимального и наиболее безопасного выхода из ситуации. При этом большая часть задач будет решать автоматика здания.
- При появлении сбоев в работе оборудования программное обеспечение будет своевременно информировать службы эксплуатации, отвечающие за работу данного оборудования, а также главную службу эксплуатации и смежные подразделения. Иными словами, если оператор системы электроснабжения уснул на рабочем месте и программное обеспечение не видит его реакции на тревожные сообщения, то она отправляет тревогу главному диспетчеру.
- Расходы на техническое обслуживание оборудования и инженерных систем будут минимальными; поскольку мониторинг параметров всех систем осуществляется круглосуточно и при

своевременном вызове сервисных бригад, случаи серьезного ремонта оборудования будут исключены.

- Все действия автоматики и операторов систем протоколируются программным и информационным обеспечением[3], поэтому вероятность возникновения ситуаций коллективной безответственности за остановку или сбой в работе оборудования близка к нулю.

#### *Экологические аспекты концепции «Интеллектуальное здание»*

Использование энергосберегающего оборудования, интеллектуальных систем управления и экологически чистых технологий поддержания комфортных условий в помещениях интеллектуального здания позволят:

- Создать безопасные для здоровья и экологически чистые условия работы сотрудников компании или, например, фирм-арендаторов помещений бизнес-центра;
- Снизить число заболеваний сотрудников за счет обеспечения тех климатических условий в помещениях (температура, влажность воздуха и освещенность рабочих мест), которые наиболее комфортны для их обитателей, поскольку программное обеспечение отслеживает привычки людей по каждому помещению в отдельности;
- Повысить престижность работы в компании, работающей в интеллектуальном здании, а также конкурентные преимущества для бизнес-центра по сравнению с другими центрами;
- Снизить расходы компании на восстановление работоспособности персонала, страховые выплаты и лечение заболеваний.

Интеллектуальными могут считаться здания, в которых системы отопления, вентиляции и кондиционирования, а также телекоммуникационные и информационные системы объединены под единым автоматизированным управлением. Комплексная автоматизированная система управления координирует работу всех систем таким образом, что ресурсы расходуются исключительно по потребности, а нагрузка на оборудование распределяется максимально эффективно. Благодаря этому эксплуатационные расходы на электроосвещение снижаются до 60%, на отопление— до 40%, на холодоснабжение — до 50%.

#### *Концептуальный анализ энергоэффективности зданий*

Для концептуального анализа энергоэффективности здания на Западе часто применяются технологии Информационного Моделирования Зданий или BIM (Building Intelligent Modelling). Информационная модель объекта является пятимерной — в нее входит не только динамическая 3D-визуализация, но и такие параметры как сроки и затраты на выполнение работ.

Такой целостный подход позволяет точно просчитать эксплуатационные расходы в течение всего жизненного цикла здания уже на стадии проектирования и внести соответствующие коррективы еще до того, как объект будет построен. Так, за счет математического моделирования теплотехнических характеристик здания возможно подобрать оптимальное решение по системе ОВК с учетом выделенных мощностей.

Использование технологий BIM также позволяет в рамках одной модели одновременно и координировано разрабатывать высокдетализированные архитектурные, инженерные и дизайнерские решения. Внесенные изменения приводят к автоматическому изменению всей модели, что в десятки раз повышает качество проектных работ и позволяет сократить сроки проектирования, а общие затраты по проекту уменьшить до 50%, за счёт снижения рисков появления «несстыковок», которые могут вызвать дополнительные затраты.

ВМ-модель также интегрируется со всей необходимой документацией, в результате чего решается проблема поддержания документальной базы в актуальном состоянии и упрощается просмотр исходных материалов. ВМ также интегрируется с диспетчерским центром для быстрого доступа к базе данных инженерных систем здания.

Информационная модель позволяет быстро создавать качественные 3D-видео и интерактивные презентации, с помощью которых объект в целом или отдельные решения могут быть представлены с максимальной наглядностью.

Внедрение предлагаемых технологий позволит:

- уменьшить электропотребление для общего освещения в 3-4 раза, а затраты на его обслуживание – в 4-5 раз, по сравнению с традиционным;
- повысить электро- и пожаробезопасность зданий за счет перехода на низкое (24В) напряжение вторичного питания в местах повышенной опасности;
- обеспечить стабильность освещения общественных помещений; «цифровая управляемость и IT-совместимость позволяет реализовать эффективные системы управления освещением;
- избежать загрязнения окружающей среды соединениями ртути и тяжелых металлов, содержащимися в традиционных источниках света.

Для наибольшей эффективности создания интеллектуального здания необходима кооперация партнёров, выполняющих те или иные работы. В каждом конкретном случае конфигурация взаимодействия участников системной интеграции может быть обусловлена сочетанием ряда причин: исторических, технологических, рыночных, компетентностных, экономических, и пр. Поэтому обычно необходимо проведение определённых инновационных изменений в организациях – партнёрах [5].

В теоретическом плане наиболее важной и перспективной представляется задача достижения такого уровня равноправия партнеров по кооперации, при котором их мотивация участия в таком проекте достигает максимума. Т.е. с нашей точки зрения все случаи, при которых одна компания «снимает сливки» с конкретного проекта, реализуемого несколькими участниками, сводятся к использованию такой компанией любых как рыночных, так и нерыночных способов принуждения соисполнителей пойти ей на уступки (в ценах, условиях сделок, и т.п.). С учетом глобального тренда сетевизации рынков высокотехнологичных товаров (и «решений») на основе формирования конкурентной среды среди поставщиков комплектующих одного типа следует уделить первоочередное внимание инструментам, обеспечивающим достижение наиболее высокого уровня равноправия партнеров по сетевому взаимодействию (кооперации).

Практический опыт функционирования подобного рода образований как в нашей стране, так и за рубежом, свидетельствует об исключительной важности разработки методик экономически обоснованного (справедливого) распределения совместно полученного результата (от реализации общего проекта) партнерами по кооперации. Алгоритм оценки и справедливого распределения такого общего для участников кооперационного проекта экономического (и в т.ч. финансового) результата должен быть предельно прозрачным для участников кооперации в целях поддержания высокого уровня доверия партнеров к такому взаимодействию.

### **Список литературы**

1. Макаров, В.В. Инновации, инвестиционная политика и управление качеством услуг компании мобильной связи: монография/ В.В. Макаров, А.В. Горбатько; под ред. д.э.н., проф. В. В. Макарова; СПбГУТ.- СПб., 2014.- 288 с.

- 2.Макаров В.В. Обеспечение конкурентоспособности оператора связи путем инновационного развития // Электросвязь. - № 9, 2011.-С.30-33.
- 3.Макаров В. В., Гусев В. И., Сеница С. А. Методический подход к оценке информационных ресурсов // Информационные технологии и телекоммуникации. Электронный научный журнал. СПбГУТ. -2013. №3 (3). С. 72-78.
- 4.Макаров В.В. Методологические подходы к созданию интегрированной системы менеджмента качества (ИСМК) в инфокоммуникациях // Век качества.- №6. 2011.- С.30-32.
- 5.Макаров В.В., Долгов Д.В. Проектно-ориентированное управление инновационными изменениями в организациях / В.В. Макаров, Д.В. Долгов; М-во образования и науки Рос. Федерации, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования "С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов". СПб., 2004.- 28 с.

## **СЕКЦИЯ №9.**

### **ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

## **СЕКЦИЯ №10.**

### **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

#### **ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ**

**Алиев М.А., Ахмедова М.Ю.**

Дагестанский государственный университет, экономический факультет, кафедра мировой экономики и международного бизнеса

Международный бизнес предполагает ведение деловых операций партнерами нескольких стран (к примеру: закупка сырья и материалов в одной стране с перевозкой на территорию другой страны для дальнейшей обработки /сборки; транспортировка готовой продукции для продажи в розничной сети; строительство заводов в зарубежных странах с использованием дешевой рабочей силы; использование кредита другой страны для финансирования операций в другой стране. Стороны, участвующие в данных сделках, представляются как физическими лицами, так и отдельными компаниями (группами компаний) и государственными организациями.

Внутреннее предпринимательство сводится к выполнению деловых операций, не выходящих за границы одного государства, в то время как международные деловые операции пересекают эти границы. Отличия международного бизнеса от внутреннего следующие:

- страны, вовлеченные в международный бизнес оперируют разными валютами (возникает необходимость конвертирования валюты);
- расхождения между правовыми системами стран (необходимо привести их в соответствие с местным законодательством);
- культурные различия стран, вынуждающие формировать стратегию поведения;
- состав и объем доступных ресурсов каждого государства (запасы природных ресурсов, квалифицированной рабочей силы и т.д.);

- способы производства продукции и типы выпускаемых продуктов в различных государствах отличаются.

На современной стадии развития международного бизнеса наблюдаются глубокие изменения во всей системе – усиление процесса глобализации, что ведет к взаимозависимости и взаимовлиянию международного бизнеса государств мировой экономики. В связи с процессом глобализации ни одно явление в обществе, независимо от того, какого оно характера - экономического, политического, юридического - нельзя рассматривать изолированно.

Глобализация в международном бизнесе проявляется в активизации в последние годы деятельности транснациональных корпораций (ТНК) и в появлении глобальных ТНК.

Можно выделить 3 основные группы организационных форм международного бизнеса в России:

– с закреплением юридического статуса в стране базирования - создание юридических лиц (предприятия с иностранными инвестициями);

– с закреплением их налогового статуса, но без создания юридических лиц (представительства и филиалы иностранных юридических лиц);

– на договорных отношениях (без создания юридических лиц и закрепления налогового статуса).

Влияние транснациональных компаний на международный бизнес вне зависимости от уровня их развития возрастает. Выделяется 7 ведущих российских корпораций в рейтинге FT Global 500 2014, имевших в 2014 году наибольшие долгосрочные производственные активы за рубежом: ОАО «Газпром», «Роснефть», «Сбербанк России», «Лукойл», «Сургутнефтегаз», «НОВАТЭК», «Норильский Никель» (так, 5 - нефтегазодобывающие, 1 - представитель банковского сектора, и 1 - компания, занимающаяся промышленными металлами и горной добычей).

В 2014 году, российские компании упали в рейтинге FT Global 500 2014, «Газпром» с 57 места, упал до 83; «Роснефть» с 81 на 122 место; «Сбербанк России» с 97 на 177 место; ЛУКОЙЛ с 142 на 206 место; ОАО «Сургутнефть» с 231 на 332 место; «НОВАТЭК» с 297 на 350 место; «Норильский Никель» с 277 на 417 место. Такое снижение позиций вызвано снижением цен на нефть, со сложившейся ситуацией на Украине и негативным отношением других стран к России (санкции).

Отметим, что рыночная экономика в России по-прежнему находится в стадии формирования.

Развитие международного бизнеса в Российской Федерации имеет много отличий от предпринимательства в других странах:

– недостаточно информации о рынке, состоянии отрасли, а так же недостаточно консультационных, обучающих и прочих информационных ресурсов;

– проблемы с управлением (нехватка опыта и требуемых знаний);

– низкая техническая оснащенность;

– низкая самоорганизация;

– российские предприятия малого бизнеса не умеют работать слаженно, а стремятся к самостоятельности;

– российские предприятия сразу ориентируются на широкий сегмент рынка;

– сложная экономическая обстановка и приспособление к ней;

– необходимо налаживать отношения с властными структурами на всех уровнях;

– адаптация бизнеса к кризисным явлениям и к коррупции.

Однако отметим, что каждая кризисная ситуация несет в себе потенциальные возможности для бизнеса.

Например, директор светогорской бумажной фабрики International Paper Стив Деррик в ходе закупки и отладки новой бумагоделательной машины опоздали из-за технических проблем с установкой корпуса машин. При этом, сотрудники фабрики знали о проблеме, но боялись рассказать начальству. В итоге International Paper запустило программу информирования персонала, с предусмотрением отмены штрафов за неумышленные ошибки, совершенные сотрудниками.

В силу указанной специфики бизнеса в России, развитие международного бизнеса идет в данной стране путем, отличным от пути классической рыночной экономики.

Например, когда должен был открыться первый из российских магазинов ИКЕА в Подмосковье, руководству компании запретили открываться, так как местный бюрократизм не решил своевременно вопроса с инспекцией здания.

Уважение и поддержание добрых отношений с представителями власти - это неотъемлемая традиция ведения бизнеса в России.

Примеры успешного ведения международного бизнеса в России показывают, что лидируют те компании, которые активно и аккуратно адаптируются под местную специфику, изучая результаты своей деятельности и вовремя реагируя на обстоятельства.

Осложняет ведение международного бизнеса в России и несовершенная законодательная база государства и проблемы с налоговой системой. Предприятия обязаны проходить множество проверок и отчитываться перед большим количеством инстанций, плюс жесткие налоговые вычеты и штрафы в случае опоздания с оплатой.

Усугубляет развитие международного бизнеса и высокая стоимость аренды производственных площадей. Выходом может стать кооперация предприятий. На сегодняшний день практикуется больше франчайзинг, лизинг и т.д.

В кадровой подготовке нужно решать сразу несколько задач: найти квалифицированных сотрудников, мотивировать их и изыскать средства на обучение.

Из-за нестабильного финансового положения российского населения сложно отдавать большие средства за товары, что влияет на отсутствие платежеспособности населения и спроса.

Исторически, многие европейские компании стали «пионерами» с точки зрения инвестиций в Россию (такие как компании «Метро» и «Ашан» -розничная торговля, «Рено» - промышленная сборка автомобилей, «Нестле» и «Юнилевер» - производство продовольственных товаров. Но Европа – инвестирование не взаимно.

В свою очередь, состояние в целом по стране отражается на ее регионах.

Республика Дагестан занимает выгодное геостратегическое положение для развития международного бизнеса, являясь самым южным регионом России и имея прямой выход к международным морским путям. Республика граничит по суше и морю с пятью государствами - Азербайджаном, Грузией, Казахстаном, Туркменистаном и Ираном.

Одним из ключевых объектов транспортной инфраструктуры Северного Кавказа является Махачкалинский международный морской торговый порт - единственный незамерзающий порт России на Каспии, находящийся в выгодном географическом положении в зоне тяготения грузов международных транспортных коридоров Север - Юг, Восток - Запад и с потенциально мощным нефтекомплексом.

Республика Дагестан имеет международный аэропорт, развитую сеть автомобильных дорог. Через республику проходят важнейшие железнодорожные, автомобильные, воздушные, морские и трубопроводные маршруты федерального значения.

Через Дагестан проходит автодорога международного значения Ростов-Баку.

Основными действующими пассажирскими линиями являются Москва-Баку, Киев-Баку, Москва-Тбилиси и другие. Построенная в 90-х годах железнодорожная линия Кизляр-Карлантау связывает Дагестан с Центром по второй ветке и сокращает путь следования товаров из Европы и России в Азию и обратно.

Внешнеэкономическая деятельность предприятий и посреднических фирм по продвижению дагестанских товаров за рубежом и привлечению иностранных капиталов последние годы малоэффективна, что явилось причиной сокращения внешнеторговых связей.

Так, внешнеторговый оборот Республики Дагестан (включая неорганизованную торговлю) за 2015 год составил 355,1 млн. долларов США и уменьшился в 1,9 раза по сравнению с 2014 годом[1].

Объем экспортных поставок составил 51,7 млн. долларов США и уменьшился в 2,3 раза, чем за соответствующий период предыдущего года, объем импортных поставок (включая неорганизованную торговлю) – 303,4 млн. долларов США и уменьшился в 2 раза.

Внешнеторговый оборот республики (включая неорганизованную торговлю) за 6 месяцев 2016 года оценочно составил 96,6 млн. долл. США, или 66,83% к соответствующему периоду 2015 года.

Объем экспортных поставок составил 21,5 млн. долл. США, или 113,29 % к соответствующему периоду предыдущего года. Объем импортных поставок (включая неорганизованную торговлю) составил 75,1 млн. долл. США, или 59,8 % к соответствующему периоду 2015 года.

Внешнеторговые отношения в экспортных операциях наиболее активно поддерживались с Азербайджаном, Ираном и Ираком, в импортных операциях наиболее активно поддерживались с Азербайджаном, Китаем, Чешской республикой и Ираном.

Крупнейшими участниками внешнеэкономических связей в республике являются: ООО «Элит», ООО «Эксим», ООО «Стандарт», ООО «РИО», ООО «Альфа».

Структура экспортно-импортных операций во многом формировалась сложившейся экономической конъюнктурой на рынках России и зарубежных стран. Значительное преобладание в экспорте сырьевой составляющей связано с тем, что предприятия республики слабо ориентированы на производство конечной продукции и развитие внешнеэкономических связей за счет расширения своих экспортных возможностей. Экспорт в основном составляют следующие виды продукции: лесоматериалы, мазут топочный, овощи (картофель, лук), семена подсолнечника, шерсть овечья, рыба (скумбрия, минтай), мука пшеничная, стеклянные емкости (банки, кувшины).

В 2016 году оборот оценивается в объеме 361,3 млн. долл. США и увеличился на 1,7% к соответствующему периоду 2015 года. Объем экспортных поставок в 2016 году оценочно составит 53,5 млн. долл. США, что на 3,5% больше чем в 2015 году, объем импортных поставок (включая неорганизованную торговлю) составит 307,8 млн. долларов США, что на 1,5% больше чем в 2015 году[2].

Предприятия республики слабо ориентированы на развитие внешнеэкономических связей и расширение своих экспортных возможностей, так же не используются возможности Торгово-промышленной палаты РД[3].

Однако дагестанская делегация ежегодно принимает участие в работе заседаний Межправительственной комиссии по вопросам приграничного сотрудничества между Российской

Федерацией и Азербайджанской Республикой, а также в международных форумах, выставках-ярмарках, семинарах.

За последние годы наблюдается некоторый интерес к республике, как к инвестиционно-привлекательному региону России.

Основным проблемами ведения международного бизнеса в Республике Дагестан являются: высокая ресурсоемкость и затратность производства, преобладание неконкурентоспособных по современным стандартам технологий и методов организации производства, существенный износ основных производственных фондов, ограниченные возможности внутреннего накопления. Решению проблем должно способствовать развитие механизма государственного стимулирования экспорта и импортозамещающего производства, государственная поддержка экспорта наукоемкой продукции в различных формах, дальнейшее развитие инфраструктуры.

Приоритетным направлением развития международного бизнеса республики является привлечение иностранных инвестиций для реализации инвестиционных проектов и создание максимально благоприятных условий, способствующих активному притоку инвестиций в экономику республики.

Деятельность в данной сфере будет направлена на дальнейшее расширение экономического, торгового и инвестиционного сотрудничества со странами ближнего и дальнего зарубежья, обеспечение наилучших условий доступа дагестанских товаров и услуг на мировые рынки.

Под основными отраслями привлечения иностранных инвестиций выделяют сельское хозяйство, промышленность и туризм.

---

Материалы Министерства экономики и территориального развития Республики Дагестан. 2016 г.

<sup>2</sup> Данные Федеральной таможенной службы РФ. <http://www.customs.ru>

<sup>3</sup> Данные Агентства по предпринимательству и инвестициям Республики Дагестан за 2014-2015 годы.

### Список литературы

1. Данные Федеральной таможенной службы РФ. <http://www.customs.ru>
2. Данные Агентства по предпринимательству и инвестициям Республики Дагестан за 2014-2015 годы.
3. Материалы Министерства экономики и территориального развития Республики Дагестан. 2016 г.

## MAIN PROBLEMS OF INDIAN MONEY MARKET

Luneva E.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

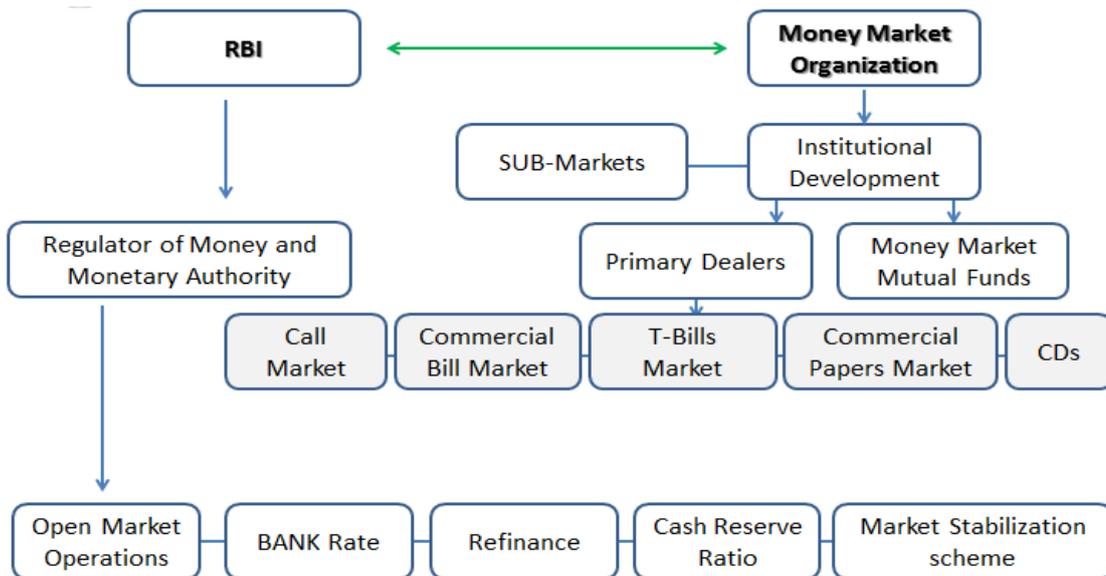
Supervisor: Associate Professor,

Ph.D. Malyshev P.Y.

It is an open secret that Debt markets are important source of funds, especially in a developing economy like India. Indian Debt market is one of the largest in Asia, but it is still underdeveloped (when we compare it with advanced markets). Money Market is a significant part of Indian Debt market. Let's explain the main problems in this sector and try to find solutions.

To begin with, the major participants of Indian Money Market are commercial banks, financial

intermediaries, large corporates and RBI. We can see the structure in the Picture 1. [1]



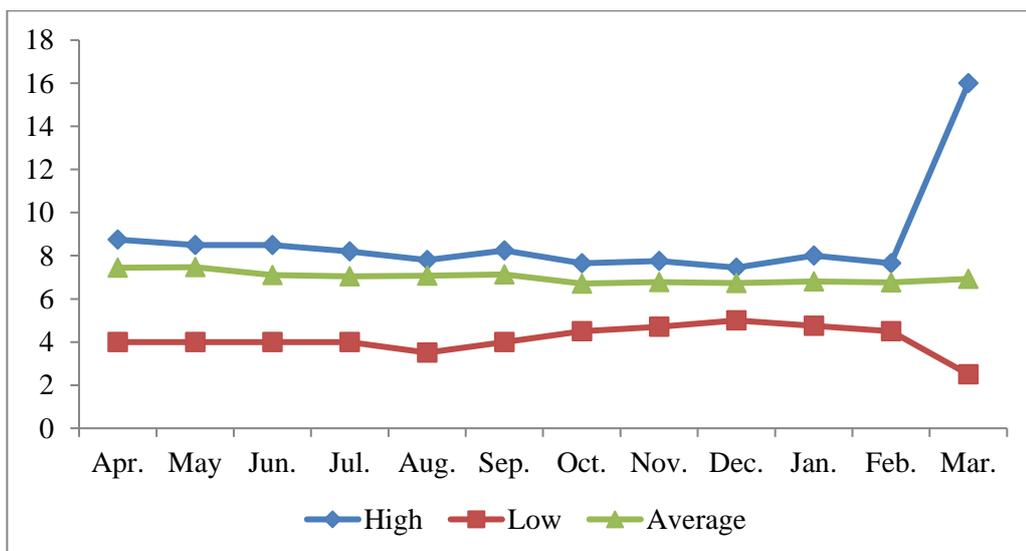
Picture 1 - The structure of Indian Money Market

RBI has a lot of functions as the regulator of authority. Money Market organization includes: Call market, Commercial Bill market, T-Bills market, Commercial Papers market and CDs. The main purpose of this article is to explain the main challenges of these different categories.

In fact, this market faced to many problems. Firstly, it is a market for short-term funds. Participants don't care about long-term profit; they try to maintain only temporary liquidity.

Secondly, Indian Money Market consists of organized and unorganized sectors. Indeed, there is huge diversity in interest rates. According to specialists, it is the main disadvantage. There are differences in the rates within the organized sector. But in unorganized sector the rates are rather high and they differ with the purpose and borrower.

Thirdly, it is necessary to improve Call Money market as one of the main parts in the whole debt system. The trend of average rates is represented in the Picture 2 [3]. It depends on liquidity condition and the RBI intervention.



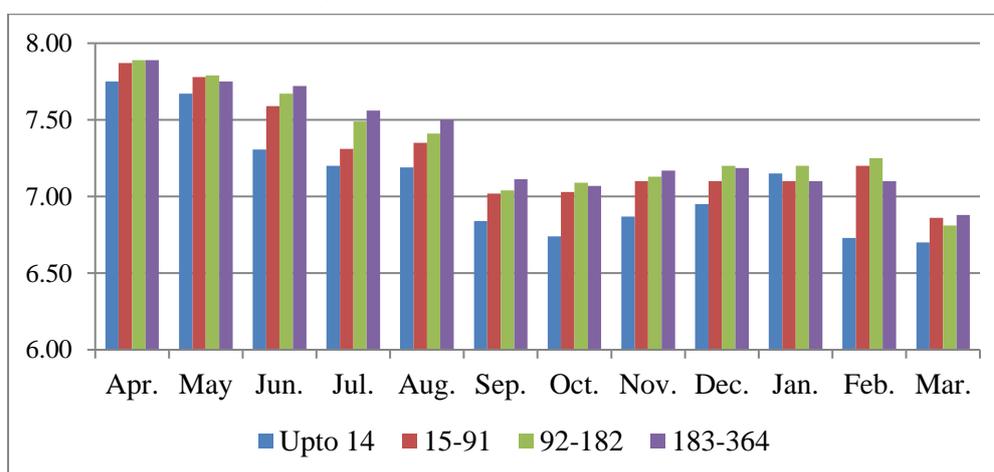
Picture 2 - Weighted Average Call Money Rates 2015-2016

Luckily, the RBI takes steps to moderate liquidity and volatility in the Call market through REPOs and refinances operations. Table 1 provides information about rates of this instrument. [3]

Table 1 - The Repo, Reverse Repo in Indian Money Market, %

Effective Date	Bank Rate	Rates	
		Repo	Reverse
04.03.2015	8,5	7,5	6,5
02.06.2015	8,25	7,25	6,25
29.09.2015	7,75	6,75	5,75
05.04.2016	7,00	6,5	6

Moreover, absence of organized Bill market requires changes in this sphere too. We can see slight decline in Yield of Transactions, according to Picture 3 [3]. Yields serve as a benchmark and help in pricing different floating rates instruments. Treasury Bills market need adjustments, because of lack of credit information agencies, administrative problems and small size of foreign trade.



Picture 3 - Yield of SGL Transactions in Treasury Bills for Residual Maturities (Per cent per annum)

As for foreign investors, India has been increasing the limits of foreign ownership of Indian bonds, but these measures still allow far less than other emerging markets, where foreign investors can own about 10-40% of government bonds. The development of this market is at the heart of growth of the Money market. [4]

Seasonality of Money market is the last, but not the least problem. [2] Agriculture is busy during the period between November and June, because there is heavy demand for funds. During this period money market suffers from shortage (rate of interest is rather high). There is also amount of black money which has influence on the shortage of funds. It goes without saying, RBI must reduce the seasonal fluctuations. All in all, in recent years development of banking has improved the mobilization of funds to some extent.

According to this research, Indian Debt market is a mixed blessing. This market is still underdeveloped, because it has a lot of serious problems to solve. But the short-term instruments are used very successfully. An important point is that the main advantage of investing in Indian Debt market is high liquidity.

It is important to remember that an effective Money Market requires the development of appropriate institutions, instruments and operating procedures (for example, it is necessary to develop mutual funds, liquidity

adjustment facility and electronic transactions). So, the RBI takes measures to improve the structure of this market, it introduces reforms strengthen this area.

#### References

1. Krishna Kumar Sharma [The Indian Money Market Paperback], Publ., Aug 2011, 306 p.
2. Characteristics and Features of Indian Money Market, Available at: <http://www.importantindia.com/12368/characteristics-and-features-of-indian-money-market/> (Accessed 30 November 2016).
3. Reserve Bank of India (Statistics). Available at: <https://www.rbi.org.in/Scripts/Statistics.aspx> (Accessed 28 November 2016).
4. The Wall Street Journal «India to Allow Foreign Investors to Buy More Government Debt», Available at: <http://www.wsj.com/articles/india-to-allow-foreign-investors-to-buy-more-government-debt-1443519244> (Accessed 30 November 2016).

### РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ МЕЖДУ РФ И КНР В РАМКАХ КОНВЕНЦИИ ООН «О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ» 1980 Г. И ПРОТОКОЛА ОБ «ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК ТОВАРОВ ИЗ СОЮЗА ССР В КИТАЙСКУЮ НАРОДНУЮ РЕСПУБЛИКУ И ИЗ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ В СОЮЗ ССР»

**Фань Цзинчжао**

Дальневосточный Федеральный Университет

Рассматриваются общие положения и сфера применения Конвенции ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 года, а также особенности правового регулирования договора международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности стран РФ и КНР в рамках данной Конвенции и протокола об «Общие условия поставок товаров из Союза ССР в китайскую народную республику и из китайской народной республики в Союз ССР».

Ключевые слова: Протокол об «Общие условия поставок товаров из Союза ССР в китайскую народную республику и из китайской народной республики в Союз ССР», Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 г., договор международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности РФ и КНР, национальное законодательство РФ и КНР.

Рассмотрим круг правоотношений, на которые направлены нормы Венской конвенции о договорах международной купли-продажи.

Наиболее широко применяемым актом универсальной унификации материальных норм, регулирующим международную куплю-продажу товаров, является Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 года. Конвенция была принята ООН на специально созванной для этой цели международной конференции, проходившей в Вене с 10 марта по 11 апреля 1980 года, и потому получила название Венской конвенции. [1]

Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров вступила в силу 1 января 1988г. С 1 сентября 1991г. к Конвенции присоединился СССР (Постановление ВС СССР от 23 мая 1990 г. №1511-1 "О присоединении Союза Советских Социалистических Республик к Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров"). Согласно Федеральному закону от 15 июля 1995г. №101-ФЗ "О

международных договорах Российской Федерации" Российская Федерация продолжает осуществлять права и выполнять обязательства, вытекающие из международных договоров, заключенных Союзом Советских Социалистических Республик, в которых Российская Федерация является стороной в качестве государства - продолжателя СССР. Китай вступил в Конвенции в 1988г.

В отношениях российских организаций, осуществляющих внешнеторговые операции с организациями КНР, применяются двусторонние Общие условия поставок. Нормы Общих условий поставок с Китаем содержат указания в отношении базиса поставки, определения качества товара, порядка его отгрузки и оплаты, заявления претензий по качеству и количеству поставленного товара, уплате штрафа при нарушении срока поставки и носят рекомендательный характер.

Конвенция состоит из четырех частей: «Сфера применения и общие положения», «Заключение договора», «Купля-продажа товаров» и «Заключительные положения», – включающих в себя 101 статью. Части II и III имеют самостоятельное значение: государства-участники могут по своему усмотрению установить для себя обязательность как обеих частей Конвенции, так и одной из них. Часть III состоит из глав, посвященных общим положениям, обязательствам продавца и покупателя, переходу риска, общим положениям для обязательств продавца и покупателя. Глава об обязательствах продавца включает разделы о поставке товаров и передаче документов, соответствии товара и правах третьих лиц, средствах правовой защиты в случаях нарушения договора продавцом. Глава об обязательствах покупателя содержит нормы об уплате цены, принятии поставки, средствах правовой защиты в случаях нарушения договора покупателем. В главу о положениях, являющихся общими для обязательств продавца и покупателя, вошли разделы о предвидимом нарушении договора и договорах на поставку товаров отдельными партиями, о процентах, последствиях расторжения договора, сохранении товара, об убытках, об освобождении от ответственности.

Конвенция содержит перечень видов купли-продажи, которые исключены из сферы ее применения по следующим признакам: – цель купли-продажи (товары, которые используются для личного, семейного или домашнего использования, за исключением случаев, когда продавец в любое время до или после заключения договора не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такого использования); – характер купли-продажи (с аукциона, в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона); – характер товара (фондовые бумаги, акции, обеспечительные бумаги, оборотные документы, деньги, суда водного и воздушного транспорта, суда на воздушной подушке, а также электроэнергия) (ст. 2 Конвенции).

[2]

Вышеуказанные изъятия, как указывалось в литературе, в большей степени обусловлены спецификой этих товаров, специальной правовой регламентацией таких договоров купли-продажи в национальном законодательстве, отсутствием в таком виде продаж характерных признаков международной торговли. Кроме того, сфера действия Конвенции не распространяется на некоторые договоры, которые включают какое-либо действие, кроме поставки товаров: когда предметом договора является товар, подлежащий изготовлению или производству (т.е. отношения носят подрядный характер), если сторона, заказывающая товар, берет на себя обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для его изготовления или производства. Не применяется Конвенция и к отношениям по поставке товаров, если обязательства сторон касаются в основном выполнения работы или предоставления иных услуг (ст. 3 Конвенции). [3]

Вместе с тем следует отметить, что стороны договора могут согласовать применение к нему положений Конвенции в качестве договорных условий.

Наконец, в статьях 4 и 5 Конвенции дополнительно перечислены вопросы, к которым она не применяется: а) действительность договора, каких-либо из его положений или любого обычая; б) последствия, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар; в) ответственность продавца за причиненные товаром повреждения здоровья или смерть какого-либо лица. [4]

В тех случаях, когда договор международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности РФ и КНР не регулируется Конвенцией или ее применение исключено сторонами, при отсутствии в договоре оговорки о применимом праве к нему, будет подлежать применению национальное законодательство государства – участника Содружества, определенное на основании коллизионной нормы.

На том основании, что стороны в договоре избрали в качестве применимого материального право РФ, состав арбитража разрешил спор, применив нормы ГК РФ.

Согласно Общим условиям поставок товаров из Союза ССР в Китайскую Народную Республику и из Китайской Народной Республики в Союз ССР:

1) Продавец не несет ответственности по гарантии, если будет доказано, что обнаруженные дефекты возникли в результате неправильно проведенного покупателем монтажа, ремонта оборудования или машин, несоблюдения инструкций по эксплуатации и уходу, а также произведенных покупателем изменений в оборудовании и машинах или по другим причинам, не зависящим от продавца.

2) Если покупатель требует устранения дефектов товара, продавец обязан исправить дефектный товар либо заменить дефектный товар или дефектные части товара в течение согласованного срока или, если такой срок не согласован, - в течение технически обоснованного срока. Связанные с этим расходы (включая транспортные) несет продавец.

3) Если продавец не устранил по требованию покупателя в указанные сроки заявленных дефектов, покупатель вправе исправить их сам с отнесением за счет продавца связанных с этим разумных фактических расходов либо потребовать от продавца предоставления соразмерной уценки дефектного товара.

4) Если контрактом предусмотрено, что окончательная приемка товара по качеству производится в стране продавца, то претензии по качеству могут предъявляться лишь по скрытым дефектам (которые не могли быть обнаружены при обычной проверке товара).

5) Все споры, могущие возникнуть из контракта или в связи с ним, если стороны не смогли урегулировать их путем переговоров или переписки, не подлежат подсудности общих судов и должны быть разрешены в арбитражном порядке, а именно:

если ответчиком является предприятие или организация Союза ССР, то в Арбитражном суде при Торгово-промышленной палате СССР в Москве в соответствии с Регламентом этого Арбитражного суда; [5] если ответчиком является внешнеторговое предприятие или организация Китайской Народной Республики, то в Китайской международной экономической и торговой арбитражной комиссии при Китайском комитете содействия развитию международной торговли в Пекине в соответствии с Правилами о производстве дел в этой Комиссии.

б) Решения арбитража окончательны и обязательны для сторон.

Таким образом, российский арбитражный суд может рассмотреть данный спор, если стороны договора международной купли-продажи (российское предприятие и китайская организация) заключают соглашение о такой арбитражной оговорке в соответствии со ст. 249 АПК РФ. В противном случае указанный спор будет рассматриваться в Китайской арбитраже, так как китайское предприятие является

ответчиком в споре согласно *Общим условиям поставок товаров*. Также ст. 247 АПК РФ исключает возможность рассмотрения указанного спора в российском суде. [6]

Согласно п. 4 ст. 256 АПК РФ российские арбитражные суды могут в порядке, установленном международным договором Российской Федерации или федеральным законом, обращаться к иностранным судам или компетентным органам иностранных государств с поручениями о выполнении отдельных процессуальных действий, в том числе и исполнения решения российского суда.

Если в качестве применимого права стороны избрали российское материальное право, то спор должен быть разрешен следующим образом: покупатель имеет права подать в адрес продавца претензию о замене некачественного товара (фарфоровой посуды) в определенные сроки. Если же товар не будет заменен, то суд должен обязать продавца провести уценку товара или соответствующего уменьшения цены контракта пропорционально количеству некачественной фарфоровой продукции. Требования покупателя (российской организации) должны быть удовлетворены полностью.

В другом случае стороны контракта договорились о применении к их отношениям не российского права, а российского законодательства, поэтому арбитры при рассмотрении спора между ними не сочли возможным применить положения Конвенции.

Так, В.А. Кабатов отмечает: «Можно предположить, что, употребляя в своем соглашении о применимом праве термин «законодательство», а не «право», стороны, скорее всего, не имеют в виду исключить применение положений международного договора, а делают это либо по небрежности, либо по неосведомленности. Согласно ст. 3 ГК РФ в гражданское законодательство не включаются ни указы Президента РФ, ни постановления Правительства РФ, ни ведомственные нормативные акты. Употребляя термин «российское законодательство», стороны вряд ли имеют в виду исключить применение указанных нормативных актов»

На наш взгляд, решение вопроса о выборе применимого права к договору международной купли-продажи товаров между субъектами предпринимательской деятельности РФ и КНР должно основываться на действительной воле сторон контракта. Только при наличии ясных и недвусмысленных доказательств, свидетельствующих о намерении сторон исключить конвенционное регулирование, независимо от общих ссылок в соглашении о применимом праве на «законодательство государства» или его «право», предпочтение должно быть отдано в пользу национального законодательства.

К числу вопросов, которые не урегулированы или урегулированы не полностью Венской конвенцией и решение которых невозможно путем применения ее общих принципов, можно отнести применение условия о неустойке, о ее соотношении с убытками, определение размера процента годовых при просрочке исполнения денежных обязательств, применение исковой давности.

Как следует из практики, при заключении договоров между китайскими и российскими компаниям часто возникают проблемы с выбором места арбитража: стороны хотят передать спор на разрешение коммерческого арбитража своей страны, и зачастую бывает трудно договориться в этом вопросе. В конце концов, существует возможность передать спор на рассмотрение арбитража третьей страны, или применить арбитражную оговорку из «Общих условий поставок товаров из Союза ССР в Китайскую Народную Республику и из Китайской Народной Республики в Союз ССР» от 13 марта 1990 года (далее – Общие условия поставок) – по месту ответчика. Однако первый вариант (арбитраж третьей страны) приносит зачастую ряд неудобств и связан с увеличением расходов по рассмотрению дел для всех сторон. А по

второму варианту - если ответчик намеренно уклоняется от арбитражного производства, может создаться ситуация параллельной арбитражной процедуры с целью затягивания процесса.

С 1 мая 2012 года, после введения в действие Нового регламента СИЕТАС и открытия Арбитражного центра СИЕТАС в Гонконге, появилась новая возможность арбитражного рассмотрения дел в Китае, то есть передать спор на разрешение в Арбитражный центр СИЕТАС в Гонконге. Преимущества данного выбора заключаются в следующем: 1. Кроме Регламента, Арбитражный центр СИЕТАС в Гонконге до настоящего времени в целом подчиняется юрисдикции Гонконга, тем самым обеспечивается нейтральность и независимость арбитражного рассмотрения. 2. Для российских участников процесса будет возникать меньше вопросов с оформлением визы, потому что между Россией и Гонконгом действует безвизовый режим. 3. В случае применения процессуального права Гонконга, арбитражный суд будет обладать большими полномочиями, в том числе в вопросе вынесения решения о применении промежуточных мер или требования представления обеспечения от стороны. 4. Расходы по арбитражному производству в Арбитражном центре СИЕТАС в Гонконге будут являться более приемлемыми и выгодными, чем в других международных арбитражных органах.

#### **Список литературы**

- [1] Лебедев С.Н. Листая страницы истории /Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах между-народной купли-продажи товаров. К 10-летию ее применения Россией / Сост. М.Г. Розенберг. 2-е изд. М.: Статут, 2002. С. 6.
- [2] Канашевский В.А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование. М.:ВолтерсКлувер, 2008. С. 268–270.
- [3] Маковский А.Л. О влиянии Венской Конвенции 1980 г. на формирование российского права // Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: практика применения в России и за рубежом. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – С. 129.
- [4] Комаров А.С. Восполнение пробелов Венской Конвенции при разрешении споров // Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: практика применения в России и за рубежом – М.: Волтерс Клувер, 2007. – С. 42.
- [5] 黄文. 基于《中苏共同交货条件议定书》的索赔 //国际市场. – 2010. – №. 8. – С. 51-52.
- [6] 沈志华. 中苏条约谈判中的利益冲突及其解决 //历史研究. – 2001. – Т. 2. – С. f201.

## **СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ**

### **СЕГМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. ОРЛА И ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ СОСТОЯНИЮ**

**Никишина Е.С., Косинов В.В.**

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет  
им. И.С. Тургенева», г. Орел

Производной от сегментации рынка по группам потребителей является сегментация по группам продуктов, которая учитывает запросы и предпочтения потребителей по качественным характеристикам продукта. Основными признаками сегментации рынка, по группам строительной продукции являются функциональные и технические параметры, цена и т. п.

Сегментирование рынка жилой недвижимости по техническому состоянию является важной маркетинговой процедурой, способствующей первоначальному распределению жилых площадей по группам (сегментам), в основе которых заложено деление на первичный и вторичный рынки, последний представляет собой совокупность стабильного жилого фонда, жилья, подлежащего капитальному ремонту и находящегося в аварийном техническом состоянии, то есть, подлежащего сносу.

Город Орел является региональным городом, центром Орловской области, с численностью населения 319 651 человек. За последние 15 лет динамика прироста и оттока населения менялась волнообразно, в частности после долгого одиннадцатилетнего постоянного выбытия, только в 2011-2012 и 2015-2016 годах наблюдается тенденция роста [4].

Единой базы данных, достаточной для получения всех необходимых сведений о структуре жилой площади города и области нет. В целях сбора данных проведен анализ информации с официальных сайтов Федеральной службы государственной статистики [2] Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Орловской области [3], Администрации муниципального образования г. Орла [4], Государственной корпорации – Фонда содействия реформированию ЖКХ [5]

Совокупность собранных и обработанных данных позволили выделить сегменты жилой недвижимости в г. Орле за 2015 года, представленные на рисунке 1.



*Рисунок 1 – Сегментирование рынка жилой недвижимости г.Орла по техническому состоянию в 2015 году.*

Таким образом, за анализируемые 10 лет строительная активность жилых объектов в г. Орле существенно возросла в 1,5 раза (со 107,2 тыс.кв.м. до 170,9 тыс.кв.м.. Размер жилищного фонда города вырос почти на 40% (с 6 410 600 кв.м до 10 431 511 кв.м. Произвести сравнение изменения вторичного рынка (без учета новостроек), находящийся в хорошем техническом состоянии, не требующем капитального ремонта, а также секторов жилой недвижимости, находящейся в удовлетворительном состоянии, требующем капитального ремонта и жилой недвижимости, непригодной для проживания, подлежащей сносу не представляется возможным, в связи с отсутствием в открытых источниках информации данных за 2005 год.

Однако по итогам 2015 года, г. Орел включает 8 373 770 кв.м. жилья, подлежащего капитальному ремонту и 13 010 кв.м. аварийного.

Состояние жилищного фонда в Орловской области, общая площадь которого по состоянию на 1 января 2015 года составляла 20 261,1 тыс. кв. м. и увеличилась на 4,6% относительно 2010 года (19 363,2 тыс. кв. м), характеризуется наличием ветхого и аварийного жилья (1,5% или 299,2 тыс. кв. м). Но при этом, следует отметить, что по сравнению с 2005 годом в 2014 году фонд ветхого и аварийного жилья уменьшился в 2 раза [1]

Динамика изменения жилого фонда Орловской области и распределение его по виду собственности представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Основные показатели жилищных условий населения Орловской области [2]

Жилищный фонд	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>(всего), м<sup>2</sup>:</b>	<b>18245,4</b>	<b>18234,9</b>	<b>18603,5</b>	<b>18875,5</b>	<b>19152</b>	<b>19363,2</b>	<b>19732,8</b>	<b>20048,7</b>	<b>19874,2</b>	<b>20261,1</b>	<b>20547,0</b>
частный	14874,4	15478,6	15732,6	16406,2	17046,6	17473,5	17892,1	18323	17963,7	18976,5	19349,4
из него в собственности граждан	14330,8	14944,3	15444,3	16146,6	16805	17243,3	17683,9	18108,7	17833,8	18859,7	19265,3
государствен	226,2	213,1	188,2	189	189,6	185,9	189,2	186,8	153,4	212,1	248,8
муниципальный	3144,8	2543,2	2674,3	2276,5	1912	1701,2	1648,9	1536,3	1746,6	1061,5	938,2
другой	-	-	8,4	3,8	3,8	2,6	2,6	2,6	10,5	11	10,6
<b>Городской жилищный фонд(всего), м<sup>2</sup>:</b>	<b>10746,8</b>	<b>10785,8</b>	<b>11773,6</b>	<b>12011,9</b>	<b>12259,9</b>	<b>12443,9</b>	<b>12714</b>	<b>12954,7</b>	<b>12168,7</b>	<b>13499,6</b>	<b>13725,1</b>
частный	7971,8	8569,6	9534,5	10133,1	10694	11061,4	11391,8	11725,4	11664,8	12592,9	12909,0
из него в собственности граждан	7709,3	8314,9	9404,6	10026,4	10589,9	10957,3	11289,3	11616,7	11556,6	12500,3	12854,6
государствен	112,4	123,1	116,7	124	120,9	120,1	120,1	119,5	118,2	175,3	192,3
муниципальный	2662,6	2093,1	2122,4	1754,8	1445	1262,6	1202,1	1109,8	1385,7	731,4	623,8
другой	-	-									
<b>Сельский жилищный фонд (всего), м<sup>2</sup>:</b>	<b>7498,6</b>	<b>7449,1</b>	<b>6829,9</b>	<b>6863,6</b>	<b>6892,1</b>	<b>6919,3</b>	<b>7018,8</b>	<b>7094</b>	<b>6705,5</b>	<b>6761,5</b>	<b>6821,9</b>
частный	6902,6	6909	6198,1	6273,1	6352,6	6412,1	6500,3	6597,6	6298,9	6383,6	6440,4
из него в собственности граждан	6621,5	6629,4	6039,7	6120,2	6215,1	6286	6394,6	6492	6277,2	6349,4	6410,7
государствен	113,8	90	71,5	65	68,7	65,8	69,1	67,3	35,2	36,8	56,5
муниципальный	482,2	450,1	551,9	521,7	467	438,8	446,8	426,5	360,9	330,1	314,4
другой	-	-	8,4	3,8	3,8	2,6	2,6	2,6	10,5	11	10,6

Анализ данных таблицы 1 показал, что общая площадь жилых помещений на протяжении анализируемого периода возросла, прирост составил 2 300 м<sup>2</sup>, при этом увеличение площадей наблюдается как в городской, так и в сельской местности. Жилищный городской фонд вырос почти на 3 млн. кв.м., а сельский сократился на 700 тыс. кв.м.

Основная доля жилищного фонда на 1 января 2015 года являлась частной собственностью граждан (93% или 18976,5 тыс. кв. м). Государственный и муниципальный жилищные фонды составляют соответственно – 1% (212,1 тыс. кв. м) и 5,2% (1061,5 тыс. кв. м). Кроме того, небольшая часть жилищного

фонда находится в смешанной форме собственности (в том числе в стадии оформления) – 0,8% (11 тыс. кв. м) [1].

Совокупность собранных и обработанных данных позволили выделить сегменты жилой недвижимости в Орловской области за 2005 и 2015 года, представленные на рисунке 2.

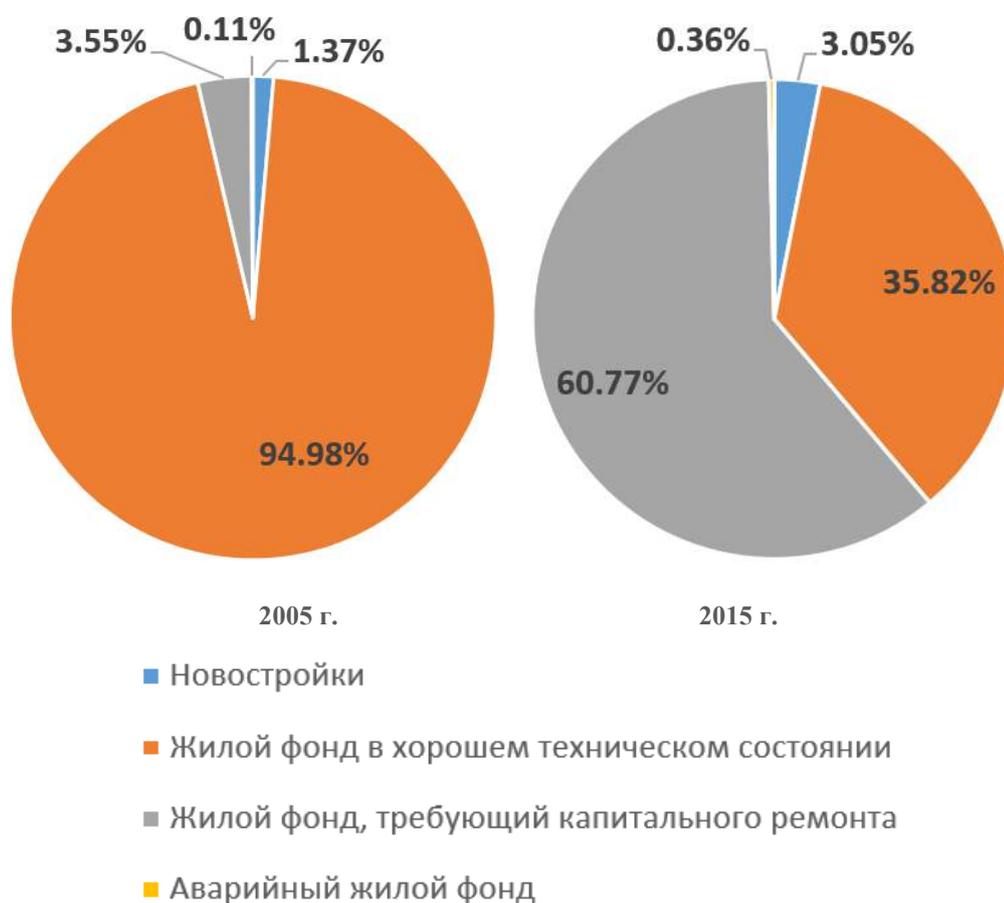


Рисунок 2 – Сегментирование рынка жилой недвижимости Орловской области по техническому состоянию.

Таким образом, учитывая вышеизложенное, можно сделать следующие выводы по Орловской области:

1. За анализируемые 10 лет строительная активность жилых объектов существенно возросла в 2,5 раза;
2. Размер жилищного фонда области вырос на 11%
3. Вторичный рынок за исключением новостроек, находящийся в хорошем техническом состоянии, не требующем капитального ремонта сократился на 55 %;
4. Сектор жилой недвижимости, находящейся в удовлетворительном состоянии, требующем капитального ремонта существенно вырос практически в 20 раз.
5. Сектор жилой недвижимости, непригодной для проживания, подлежащей сносу так же существенно вырос практически в 4 раза.

#### Список литературы

1. Корева О.В., Новакова С.Ю. Состояние жилищного фонда в Орловской области, необходимость его капитального ремонта и обновления за счет развития жилищного строительства // Интернет-

- журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №2 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/05EVN216.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/05EVN216
2. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (Режим доступа 30.11.2016 г.);
  3. Официальный сайт Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Орловской области <http://orel.gks.ru> (Режим доступа 30.11.2016 г.);
  4. Официальный сайт Администрации муниципального образования г. Орла <http://www.orel-adm.ru/> (Режим доступа 30.11.2016 г.);
  5. Официальный сайт Государственная корпорация – Фонд содействия реформированию ЖКХ <http://fondgkh.ru/> и <https://www.reformagkh.ru> (Режим доступа 30.11.2016 г.).

## СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ В БИЗНЕСЕ

**Савина А.Б., Пономарёва Е.А.**

Северо-Кавказский Федеральный университет, г. Ставрополь

Сетевой маркетинг (MLM) – это новое направление на современном этапе развития бизнеса, которое основано на двустороннем партнерстве, участниками которой с одной стороны компания – которая является производителем продукции или услуги, а с другой стороны – сам человек, заключивший с данной фирмой договор. Компания несет обязательства за производство, доставку, так же ведение бухгалтерского и структурного учета деятельности каждого своего партнера, а дистрибьютор несет ответственность за построение собственной системы сбыта (сети) предоставленного продукта, а также поиска новых дистрибьюторов. Сетевой маркетинг – это бизнес 21 века, работать в котором могут люди, независимо от их уровня образования и опыта работы. Такой способ распространения товаров (в отельных случаях и услуг) характеризуется отсутствием посредников – оптовиков, которые могут завышать цену конечного продукта при перепродаже товара. Так же в сетевом маркетинге отсутствует привычная для многих товаров широкая реклама на улицах и в СМИ, что тоже снижает затраты на продвижение продукции данной компаний. [1]

Сетевой маркетинг, как новое явление в экономической жизни, требует иного подхода к человеческому общению, взаимоотношениям между людьми. Именно это становится одной из важнейших составляющих профессионального мастерства специалиста, работающего в сфере сетевого маркетинга. Оно проявляется в его способностях к эффективным контактам с представителями различных социальных слоев общества.

Сетевой маркетинг как деловая система разработана для того, чтобы любой человек мог при желании стать предпринимателем и начать свой собственный бизнес при минимальных затратах. [4]

В отличие от наемной работы, сетевым маркетингом можно заниматься в любое время и в любом месте, а также здесь нет ограничений в прибылях – они могут быть гораздо выше, чем на наемной работе. Только, чтобы получать некоторые существенные суммы, должно пройти некоторое время (в среднем 3 месяца интенсивной работы), поэтому нужно относиться к этому с должным терпением и настойчивостью.

Первая компания, которая начала работать по стратегии MLM, носила название «Витамины Калифорнии». Основана она была в 1940 году. Эта компания была единственной, использующей программу продаж с выплатой компенсаций на различных уровнях, именно отсюда и пошло название «Multilevel Marketing» (многоуровневый маркетинг) или сокращенно MLM. В экономической литературе это приобрело

название «сетевой маркетинг». Компания «Витамины Калифорнии» предоставляла своим представителям право на спонсорство новых людей, которые бы активно участвовали в продажах, и тем самым зарабатывали проценты, от людей, которых они привлекли. Сотрудники компании обучали и руководили новыми работниками. Каждому предоставлялась возможность построить свою собственную организацию по продажам и затем заметно ее расширить. Спустя некоторое время, двое наиболее удачливых в продажах сотрудников этой компании, Рич Де Воз и Джей Ван Эндел сделали вывод о том, насколько велики возможности заложенные в концепции MLM. В этой концепции они нашли воплощение «Американской мечты» для всех тех, кто хотел достичь этой мечты в собственной жизни, но думал, что это невозможно. Под руководством этих двух выдающихся людей в 1959 году была организована компания под названием «AMWAY» («Американский путь»). Это было рождение легенды. В период с 1975 по 1989 индустрия MLM развивалась достаточно медленно. Насчитывалось около 30 фирм, которые можно было бы назвать компаниями сетевого маркетинга. Но к концу 80-х годов усилиями Глена Тернера положение стало резко меняться. Этот человек обнаружил, насколько сильное влияние оказывает роль личного успеха и достижений в жизни человека и довел это понимание до глубин сознания людей общества. Глен Тернер вошел в историю развития MLM как один из самых блистательных мотиваторов. Его программы тренинга и мотивации используются до сих пор. [2]

Идея сетевого маркетинга заключается в том, что бы сделать процесс продвижения товаров (услуг) более удобным, с меньшими затратами и большей скоростью сбыта. А так же убрать из схемы продвижения посредников и дорогую медийную рекламу.

Это можно сделать, если побудить людей рассказывать друг другу о товаре сетевой компании, а их мотивацией к этому будет процент, который они получают от продаж продуктов MLM-компании.

Но все прекрасно понимают, что просто на процентах много не заработаешь. Поэтому многоуровневый маркетинг позволяет построить собственный бизнес, создав широкую сеть потребителей товара.

Предполагается, что человек, который развил свою сетевую структуру, будет получать процент от всего товарооборота своей структуры. Именно таким образом он может создать себе пассивный доход в десятки тысяч долларов в месяц. [3]

Человек так устроен, что у него все время существует необходимость в том, чтобы поделиться с кем-то о понравившемся ему товаре или услуге. А в сетевом маркетинге, такая передача информации ещё и поощряется в денежном эквиваленте. На сегодняшний день, существует много заманчивых предложений например: «Поможем открыть бизнес с нуля!» или «Вы легко можете стать миллионером с помощью нашей компании!». Наверняка, каждый кто слышит подобные объявления думает «Если всё легко так, почему же тогда богатеют не все? Им лишь бы выманить побольше денег...»

Частично, люди будут правы: таких компаний, которые выставляют себя сетевым маркетингом и пользуются доверием людей, не мало, но речь идёт о том, как сделать правильный выбор, возможно ли попробовать заработать таким образом и выгодно ли это на самом деле.

Для того чтобы вы, окончательно определились, стоит или не стоит все таки заниматься сетевым маркетингом, рассмотрим несколько критериев сравнения. Первым критерием выступают возможности для открытия своего бизнеса. Плюсы данного критерия в том, что Бизнес в MLM можно открыть практически без вложений и создать со временем пассивный доход. Но, многие начинающие дистрибьютеры прекращают развитие MLM, так как он растет медленно и часто приходится слышать отказы, в результате того, что они не умеют находить общий язык с потенциальными клиентами. Вторым критерием выступает

ведение бизнеса через Интернет. Пространство интернета дает практические безграничные возможности для роста и развития вашего бизнеса. Недостаток данного критерия в том, что далеко не все люди согласятся сотрудничать с вами и строить бизнес с вашей компанией, ведь попадание в заинтересованную аудиторию по холодным контактам невелико, да и доверие к социальным сетям сейчас не очень развито. Коллектив в сетевом маркетинге так же является одним из критериев. Для многих людей, вращающихся в этой индустрии, сама атмосфера ведения такого рода бизнеса является образом жизни. Но для большинства людей времяпрепровождение на различных тренингах, семинарах и мероприятиях таких компаний является утомительным занятием. Пятым критерием является личный рост, а так же развитие навыков. Преимуществом является то, что в процессе работы можно приобрести хорошие навыки планирования, лидерства, управления и межличностной коммуникации. Замечено, что существует не так много тех, кто постоянно стремится к развитию, многие предпочитают куда более простые способы заработка, например, обычную работу по найму. Следующим критерием выступает репутация. Считается, что люди с лидерскими, а так же хорошо развитыми коммуникативными качествами непременно станут успешными. В обществе репутация сетевого маркетинга существенно подпорчена, поэтому нужно приложить немало усилий, не только для того чтобы найти единомышленников, а еще и сделать из них своих клиентов или партнеров по бизнесу. [5]

Если вы все же решили заняться Сетевым маркетингом, то будет полезно разобраться в основных ошибках, чтобы не допустить их.

1. Остерегайтесь безличного отношения к потребителям.

Каждый потребитель – это личность, и ему нравится, когда к нему относятся соответствующим образом. Иногда компании рассылают общие счета или почтовые отправления, где имена клиентов написаны с ошибками. Бывает и такое, когда отвечающий по телефону сотрудник не знает, что звонящий человек старый клиент компании. Такие простые и непреднамеренные ошибки можно совершать достаточно часто, даже не замечая этого. Поставьте себя на место клиента и внимательно проанализируйте все контакты с ним, имевшие место. В достаточной ли степени они персонализированы? Если нет, подумайте, что вы можете сделать, чтобы повысить качество общения с существующими и потенциальными потребителями.

2. Вряд ли кто-то испытывает удовольствие от общения с раздраженным человеком. Покупатель может начать говорить неприятные вещи или даже ругаться, если почувствует, что с ним обращаются не лучшим образом, даже если, по вашему мнению, это и не так. Постарайтесь обходиться с расстроенным покупателем так, как будто для вас он обладает наивысшим маркетинговым приоритетом. И не прекращайте работать с ним, пока он опять не почувствует себя счастливым. Если вы сможете снова завоевать расположение такого человека, то он превратится в преданного покупателя и будет очень хорошо о вас отзываться. Если же вы позволите ему уйти в расстроенных чувствах, тогда он обеспечит вам антирекламу, когда будет отговаривать своих родственников и знакомых от сотрудничества с вашей фирмой. Выбор за вами.

3. Когда все идет хорошо, появляется искушение расслабиться и на время, пока объемы продаж достаточно высоки, снизить маркетинговые издержки. Если вы располагаете преданными потребителями и признанным брендом, вероятно, можете на время без какого-либо заметного снижения объемов продаж, прекратить активные маркетинговые усилия. Однако независимо от того, заметите вы это сразу или нет, такие действия негативно отразятся на объемах продаж и вашей клиентской базе. Поэтому никогда не прекращайте маркетинговых усилий!

## Список литературы

1. Дубковский В.Л.« История развития сетевого маркетинга»//2004//С.52
2. Кэрролл Р. Т. Многоуровневый маркетинг // Энциклопедия заблуждений: собрание невероятных фактов, удивительных открытий и опасных поверий. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 672 с.
3. Ог Мандино «Величайший в мире торговец» /2005г./С.56
4. Особенности структуризации торговых сетей («Экономическое обозрение»,«Маркетинг»,№ 3, 2002 г.)
5. Ричард По «Четвертая волна, или сетевой маркетинг в XXI веке» 2012 г. С 32-36

## ВИРУСНЫЙ МАРКЕТИНГ

**Пономарева Е. А., Суворова А.А.**

Северо–Кавказский Федеральный Университет, г. Ставрополь

Вирусный маркетинг – тип рекламы, при котором ее главными распространителями являются ее получатели. Иными словами, это довольно интересный вид маркетинга, при котором реклама распространяется гораздо эффективнее и быстрее за счет привлечения новых зрителей путем яркой, красочной, творческой задумки.

Важно отметить, что основным методом разрастания популярности рекламы является так называемое «сарафанное радио». Согласно его принципам, а также правилу «делай как я и повторяй за мной» вирусный маркетинг быстрыми темпами завоевывает свою долю в бизнесе. Благодаря желанию людей поскорее поделиться интересной информацией со своими друзьями и знакомыми, они, сами об этом не задумываясь, способствуют движению рекламы без чувства дискомфорта и прессинга со стороны маркетологов [2.С.265]. Другими словами, рекламщики пользуются способностью человека на протяжении длительного времени сохранять и распространять важные и интересные для него факты и моменты жизни.

В современной рыночной ситуации обычным делом для каждой крупной компании считается создание своих рекламных роликов для определенного качественного влияния на выбор покупателя. Важным моментом данных роликов является их вирусный эффект. Именно потому, что люди склонны рассказывать ту информацию, которая впечатлила и вдохновила их больше всего, маркетологи выделяют наиболее популярным и эффективным инструментом рекламы видеоролики. Они должны вызывать либо положительные эмоции, восторг, радость, либо тревогу, злость, но точно не грусть, так как от нее не исходит эмоциональный всплеск, а только лишь подавляющий эффект.

Также вирусная реклама может являться текстом или картинкой. Наиболее худший вариант – текст, так как обычно людям не хочется тратить время на прочтение какого-либо длинного и неинтересного текстового материала. В случае с фото, оно должно быть абсурдным, провокационным, пугающим, а также цеплять внимание потребителей.

Популярность и значимость вирусного маркетинга за последние несколько лет достаточно возросла. Миллионы людей, зарегистрированных в различных социальных сетях, имеют возможность поделиться роликами, музыкой, файлами и фото. Данная ситуация самым лучшим образом способствует распространению вирусной рекламы. Ученые-маркетологи выяснили, что практически каждый третий пользователь, заинтересовавшийся в какой-либо рекламе, пересылает ее своему другу или же рассказывает о ней при непосредственной встрече [3.С.105]. Но в данном случае не стоит забывать и об убеждающей

рекламе, суть которой заключается в попытке повлиять на выбор покупателя, заставить его купить конкретный товар или же просто-напросто сформировать у человека чувство потребности, желания быть похожим на остальных. Анализируя данную ситуацию, маркетологи и выясняют, на что следует сделать акцент и как решить насущную проблему.

Как и всегда, у вирусного маркетинга существует и преимущества, и подводные камни.

К первым можно отнести экономическую пользу и выгоду, полученную от роста продаж товаров и услуг.

Во - вторых, данный вид рекламы практически полностью освобожден от законов цензуры, что позволяет размещать любую информацию о товаре на любом сайте, видео-хостинге, форуме, портале, сообществе. У рекламщиков отсутствуют ограничения в реализации своих задумок на просторах интернета, однако трансляция по телевидению, согласно закону о рекламе, может быть запрещена.

В – третьих, вирусная реклама надолго остается в памяти у человека, что расширяет ее жизненный цикл более чем на 2 года. Но также стоит учитывать целевую аудиторию и подбирать правильное время для трансляции рекламы. Например, если целевая аудитория – родители и их дети, то, скорее всего, днем они на работе и в школе, а значит, наиболее выигрышный вариант для рекламы – время после 19:00 [1.С.21].

Одним из наиболее важных недостатков вирусной рекламы является состояние перенасыщенности. Иными словами, рекламы по каждому типу товаров сегодня настолько много, что маркетологам лучше сделать акцент на содержание, на вызов к публике. Хорошей и качественной рекламы на современном этапе и так много, а, следовательно, много и конкурентов.

Следующий недостаток – недолгосрочная вспышка ажиотажа вокруг новой вирусной рекламы. Обычно этот период длится не более месяца, а затем и вовсе сходит на нет.

Еще одним недостатком является размещение рекламы на телевидении из-за ее дороговизны, а значит, только крупные компании могут себе это позволить. В случае с вирусной рекламой, ее стоимость в разы дешевле. Если заказчик и отдает какие-либо деньги за аутсорсинг, то даже эта стоимость в сотни раз дешевле распространения рекламы на телевидении.

Существует девять негласных правил проведения данного вида маркетинга:

1. Естественное распространение контента. То есть, на данном правиле и заключается важнейшая особенность вирусного маркетинга – когда реклама распространяется ненавязчиво, органично, сама собой. «Вирус» обязан вызвать ответную реакцию у просматривающего, что в дальнейшем поспособствует бурному обсуждению данной темы аудиторией.

2. Соразмерность полученного эффекта от потраченного бюджета. Хорошая, качественная, эффективная реклама никогда не может быть дешевой. Поэтому необходимо задуматься о том, хватит ли Вам денег на достижение желаемого результата. А может быть вообще не стоит пробовать?

3. Борьба за публику. Каждый продавец, желающий привлечь внимание к своему товару, борется с конкурентами. Однако в это время потребитель даже не обращает на это внимание, он занят своими делами. На сегодняшний момент в Интернете настолько много вирусной рекламы, что вашему предложению будет достаточно тяжело пробиться через конкурентов. Это требует достаточных усилий, затрат и, конечно, времени.

4. Заинтересованность в развлечении покупателей. Это значит, что маркетолог не должен думать только о том, как сделать рекламу дешевле. Основное внимание следует уделять и самому потребителю: делайте рекламу завораживающей, красочной, интересной, волнующей.

5. Отслеживайте свою целевую аудиторию. Когда коммерческий ролик запускается на телевидении, практически невозможно увидеть и оценить аудиторию, но как только ваш вирусный ролик запускается на определенном сайте с конкретным содержанием, вы точно узнаете людей, кто они, сколько времени они тратят на просмотр и с кем успевают поделиться.

6. Вирусный маркетинг – не помощь всем желающим. Данное выражение говорит о том, что этот вид маркетинга подходит больше крупным развивающимся компаниям, ведь их аудитория шире и возможности – больше. Маленьким фирмам это ни к чему, ведь распространение вирусного ролика имеет глобальные масштабы.

7. Умейте остановиться. Это значит, что содержание вирусной рекламы должно быть четким, конкретным, уместным. Не стоит запикивать в свой ролик все «приемы успешного вирусного маркетинга», так как это только оттолкнет внимание потребителей.

8. Не стоит постоянно планировать свою рекламную акцию или вирусный ролик. Слишком ответственный подход может уничтожить все ваши намерения и предполагаемый эффект. Конечно, реклама должна быть грамотной на выпуске в сеть, но после этого трогать ее больше не стоит.

9. Умейте балансировать на грани провокации. Сделать интригующую кампанию бывает чрезмерно сложно, поэтому маркетологам следует уметь различать провокацию от недозволенного[2.С.312].

Качественно сделанная вирусная реклама сегодня может оказаться искусством. Некоторые работы сегодня демонстрируются на специальных фестивалях рекламных идей, помимо своего прямого назначения как вирусной рекламы.

Особенность и прелесть вирусного маркетинга есть в том, что он используется как интересная техника для передачи информации из уст в уста, а в конечном итоге воспринимается людьми как собственный опыт, а не навязчивая, надоедливая реклама. Благодаря данной технике распространения информации через других людей, повышается доверие к товару, фирме, компании.

#### **Список литературы**

1. Д. К. Левинсон Партизанский маркетинг [Текст] / Джей Конрад Левинсон. – Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 33 с.
2. П. Марсден Маркетинг «из уст в уста». Вирусный, «сарафанный» и маркетинг разговоров[Текст] / Дж. Керби, П.Марсден. – Вершина, 2007. – 440 с.
3. Р. Голдсмит Вирусный маркетинг[Текст] / Рассел Голдсмит. – Баланс-Клуб,2003. – 128 с.

## **СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА**

### **ИМИДЖЕВАЯ И ТОВАРНАЯ РЕКЛАМА: ПРИМЕРЫ, ОТЛИЧИЯ**

**Пономарева Е.А., Цыбулина И.Г.**

Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

Задумавшись, почему покупатели охотно приобретают товары и услуги одних компаний и абсолютно равнодушны к аналогичным предложениям других фирм, которые не отличаются, казалось бы,

от предложений фаворитов ни ценой, ни качеством, но «вчистую» проигрывают им на рынке продаж. Можно сделать вывод, что и цена, и качество не являются основным критерием выбора для покупателей. Есть что-то другое, заставляющее покупателя, при равных показателях, отдавать предпочтение одному бренду, и совершенно оставаться холодным к другому. Что это? Это эмоции, зрительные или слуховые положительные ассоциации, которые вызывает у человека название бренда.

В современном мире без рекламы уже не обойтись. Мы сталкиваемся с ней каждый день, на улице, дома, на работе и без труда можем привести примеры данного социального явления.

Имиджевая реклама – вид маркетинговой коммуникации, позволяющий создать определенный образ компании, её имидж. С альтруизмом подобная концепция не имеет ничего общего, т.к. смысл и итог её – это как раз увеличение продаж товаров и услуг, получение прибыли или сверхприбыли. Имиджевая реклама не содержит призывов к приобретению, она просто знакомит потенциальных клиентов с брендом, формирует доверие, убеждает в необходимости своей работы.

Если крохотной семейной пекарне в отдалённом спальном районе реклама вообще не нужна, то определенным видам услуг и товаров без создания положительного образа в глазах потенциальных покупателей на рынке в условиях жёсткой конкуренции не продержаться и дня. Банковский сектор, салоны сотовой связи, страховые компании, инвестиционные фонды – основные заказчики имиджевой рекламы. К такому типу рекламы прибегают как стартовые фирмы, так и бизнес-гиганты, которые располагают достаточными финансовыми средствами для масштабных вложений.

Имиджевая реклама и товарная реклама не одно и то же. Призывом имиджевой рекламы является обеспечение бренда ценностной оценкой, в то время как функциональная реклама только говорит про сам факт наличия продукта и перечисляет его полезность, характеристики, значимость продукта для потребителя. Типичные примеры товарной рекламы:

- TisTas: «Изобилие свежести всего в двух калориях!» – драже TisTas освежают дыхание и содержат 2 ккал;
- Domestos: «У бактерий больше нет шансов» – Domestos убивает все известные микробы наповал [1.С.141-144].

Задача имиджевой рекламы сложнее и тоньше, она состоит в формировании ценностной оценки потребителя в отношении продукта, будь то товар или услуга. Вот примеры способов формирования ценностной оценки:

Во-первых, утверждение о наличии иррациональных характеристик продукта. Утверждение может осуществляться прямым текстом: данный продукт престижен, данный продукт моден, данный продукт для современных женщин или мужчин, данный продукт для продвинутых, для успешных и т.д. Конечно сам продукт, будь то обувь или плитка шоколада, не может быть ни модным, ни гламурным, ни успешным – это всего лишь пара обуви или плитка шоколада. Иррациональными, ценностными характеристиками его наделяет исключительно реклама. И это работает.

Во-вторых, демонстрация ситуации потребления. Т.е. та же плитка шоколада уже не просто плитка шоколада, которую покупают чтобы съесть, нет, она – повод расслабиться и подумать о чём-то хорошем, забыть невзгоды, побыть в прекрасной иллюзорной действительности, которой не существует.

В каждом продукте потребитель видит нужный стереотип: продукт для встречи старых друзей, для романтического вечера, для отдыха, для того, чтобы порадовать вторую половинку, для детей, для любви. Это работает безотказно. Простая плитка шоколада и шоколадка, обещающая романтическое ожидание любовного свидания, тайну, красоту – кто победит? Ответ очевиден [2.С.170].

В-третьих, демонстрация целевой, референтной групп или их отдельных представителей. Главная цель этого способа – показать потребителям, на какую аудиторию нацелен продукт, а также соответствие какой именно ролевой модели получит потребитель через покупку и использование продукта: продукт для настоящих мужчин, для хороших хозяек, для тех, кто идет в ногу со временем. Например: AlfaRomeo. Автомобиль для одинокого мужчины.

И, в – четвёртых, репутация. Этот подход призван указать на солидность, историю или богатство марки производителя или продукта. Фантазии рекламистов не знают границ, когда речь заходит о внушении потребителям представлений о богатстве и надёжности процветающей компании – субъекта имиджевой рекламы. Это может быть показ логотипа, а может дойти до счастливых лиц сотрудников, веселящихся потребителей, танцующих пенсионеров.

Несмотря на банальность данных утверждений – высокое качество, долгая история, счастливые клиенты – они формируют позитивный имидж компании и создают определенное впечатление о ее стабильности и богатстве, что, так или иначе, сказывается на восприятии потребителя. Более того, чем банальнее, тем лучше.

В большинстве случаев масштаб воздействия имиджевой рекламы намного больше, чем у других видов рекламы. Это реклама на будущее. Человек – существо социальное. Пусть подросток каждый ведь видит рекламу надёжного банка и когда-нибудь в будущем он станет его клиентом. Наиболее эффективными инструментами имиджевой рекламы считаются: рекламные ролики на телевидении; наружная реклама; реклама в популярных газетах и журналах; участие в благотворительных акциях с освещением участия в средствах массовой информации.

Наружная реклама включает всевозможные уличные плакаты, транспаранты, панно, пилоны, щиты, тумбы, вывески. Особенностью имиджевой рекламы является эффективность её влияния на аудиторию благодаря своей красочности и запоминаемости, следовательно, выразительные изображения и простые слоганы являются неотъемлемым атрибутом компании, пытающейся привлечь к себе внимание потребителей. Если человек видит определенную яркую картинку несколько раз в день: по дороге на работу, гуляя с ребенком, отдыхая в парке, то, придя в магазин и обнаружив знакомый товар на полках, он с большой вероятностью совершит покупку [З.С.171-175].

Доказать эффективность имиджевой рекламной кампании и оправдать вложения в нее значительных средств помогают реальные примеры успешных компаний.

Так, в 2005 году компания ВымпелКом, являющаяся владельцем торговой марки «Билайн», приняла решение изменить фирменный стиль. Так почему же солидный сотовый оператор решился на столь рискованный шаг? Лозунг «С нами удобно» устарел и перестал быть актуальным, к тому же основные конкуренты «Билайна» – МТС и «Мегафон» – по перечню услуг, техническим характеристикам, моделям телефонов стали мало чем отличаться друг от друга. Время требовало других подходов к продажам и рекламе, в чем как раз помогла имиджевая реклама.

В первую очередь из фирменного стиля убрали синий цвет, как наиболее часто использующийся в большинстве российских брендов. От талисмана компании – пчелы – также пришлось отказаться, оставив только символические черно-оранжевые полосы. Оказалось, что у потребителей насекомое вызывало отрицательные эмоции, а значит, не способствовало продажам. Измененный логотип «Билайн» – белый фон и круг, образованный из полосок чёрного и жёлтого цвета с надписью внизу – сделал свое дело. Проведенная перезагрузка привела к росту продаж, повысилась лояльность абонентов к марке и продуктам.

По данным консалтинговых агентств и проводимых опросов после ребрендинга «Билайн» возглавил Top-40 самых дорогих российских торговых марок, потеснив своего вечного конкурента – компанию МТС.

Другой пример удачного ребрендинга – дезодоранты OldSpice. OldSpice – мужской дезодорант, который из-за своего названия ассоциируется у молодой аудитории со старшим поколением. Следовательно, продажи были невысокими, так как когда потребитель думает о чем-то старомодном, в голове появляются образы застойного, затхлого, приевшегося запаха. OldSpice не стал менять слоган или логотип. Вместо этого, бренд разработал многосерийную рекламную кампанию с колоритным актером Исаии Мустафой в главной роли. Компания сделала ставку на провокационность и эпатаж, и молодой, активный герой и юморная безбашенная подача сумели привлечь молодую аудиторию. В итоге продукты бренда стали ассоциироваться с ароматом отпуска и активного отдыха, а не с затхлостью.

Примеры других удачных ребрендингов: автомобильная компания «Тойота», Сбербанк России, Pepsi, Nike, Burgerking и другие.

Таким образом, имиджевая реклама создает своеобразный идол, узнавание и признание которого станет причиной очередной покупки или принятия решений о налаживании деловых отношений с фирмой, приобретении ее ценных бумаг. Это один из лучших способов раскрутки бренда и создания благоприятной репутации компании. Удачно продуманная реклама – это, безусловно, ключ к успеху.

#### **Список литературы**

1. Маандаг М. Единственная книга по брендингу, которая вам нужна, чтобы начать, раскрутить и сделать бизнес прибыльным, пер. с англ. Л. Даниловой.-М. :Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2016.- 160с.
2. Очковская М.С., Рыбалко М.А. Маркетинг: новые тенденции и перспективы: Учебное пособие. - М.:МАКС Пресс,2012.-196с.
3. Семиглазов А.М. Психологическая эффективность рекламы: Учебное пособие. – Томск: кафедра ТУ, ТУСУР, 2012. – 192 с.

### **СЕКЦИЯ №13.**

### **ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

#### **РАСЧЕТ ПЛАНОВОЙ ВЫРУЧКИ И МАРЖИНАЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БЮДЖЕТА ПРОДАЖ В МЕДИАОРГАНИЗАЦИИ**

**Бескорвайная С.А.**

**Московский политехнический университет, г. Москва**

*Вчерашний день - учитель при сегодняшнем.*

*Публий*

Рассмотрим, как можно провести расчет плановой выручки и маржинальной прибыли при составлении бюджета продаж в медиаорганизации на примере компании, занимающейся производством и реализацией POS-материалов.

POS-материалы (POS materials, POS — point of sales — место продажи) — это материалы, способствующие продвижению бренда или товара в местах продаж (ценникодержатели, воблеры, ценники, стопперы, промостойки, диспенсеры, пластиковые лотки, флажки, упаковка, выкраска, наклейки, декоративные магниты, подставки под кружки, чашки, стаканы, постеры, пластиковые папки, портфели, бирки, календарики, открытки, блокноты, линейки, брелоки, закладки и иные сувенирные изделия, распространяемые в местах продаж). POS-материалы служат для дополнительного привлечения внимания и эффективного продвижения товаров [1].

Бюджет продаж составляется в натуральном и денежном измерении с учетом маржинальной прибыли, остатка готовой продукции и дебиторской задолженности на конец отчетного периода. Он разрабатывается специалистами планового отдела на основании фактических данных, полученных из бухгалтерии (выручка за предыдущий период, поступления денежных средств), от менеджеров по продажам (количество отгруженной продукции в каждом месяце, отпускные цены на продукцию, акты сверки с контрагентами).

Планирование цены на продукцию, которая реализуется не первый год, осуществляется по продажным ценам с учетом факторов, влияющих на продажу (уровень инфляции, динамика рынка, полученные кредиты и т. д.).

При планировании цен на новую продукцию используются прогнозируемые цены. Выпуск первой группы товара налажен недавно, поэтому при планировании выручки были взяты прогнозные цены на аналогичную продукцию.

Маржинальная прибыль закладывается в размере 20 % от реализации [2].

Напомним, что маржинальная прибыль – это разница между выручкой и переменными затратами.

Бюджет продаж на следующий год утверждается руководителем предприятия в конце текущего года. В эти же сроки подводятся итоги по выполнению бюджета продаж за текущий год. Для этого сравниваются фактические и плановые показатели бюджета. При значительном отклонении показателей (более 15 %) выясняются причины отклонения, учитываемые при составлении следующих бюджетов продаж.

Бюджет продаж компании на текущий год в разрезе аналитики по видам продукции и регионам сбыта приведен в табл.1.

**Таблица 1. - Бюджет продаж на текущий год**

Статьи бюджета	Единица измерения	Итого за год			
		план	факт	отклонение от плана	
				абсолютное, сумма <sup>1</sup>	относительное, % <sup>2</sup>
Объем продаж в натуральном выражении, в том числе:	тыс. ед.	13 240	12 050	-11 900	-9,0
по первой группе товара	тыс. ед.	4 523	3 390	-1 133	-25,0
по второй группе товара	тыс. ед.	4 882	4 820	-62	-1,3
по третьей группе товара	тыс. ед.	3 835	3 840	+5	+0,1
Средняя плановая цена за	-	-	-	-	-

единицу продукции (прогнозная цена продаж):					
по первой группе товара	руб. за ед.	10,95	-	-	-
по второй группе товара	руб. за ед.	8,72	-	-	-
по третьей группе товара	руб. за ед.	13,19	-	-	-
Выручка от реализации по ассортименту, в том числе:	тыс. руб.	142 681,50	126 183	-16 498,5	-11,6
по первой группе товара	тыс. руб.	49 526,85	33 561	-15 965,85	-32,2
по второй группе товара	тыс. руб.	42 571	41 934	-637	-1,5
по третьей группе товара	тыс. руб.	50 583,65	50 688	+104,35	+0,2 %
Выручка от реализации по регионам сбыта:	тыс. руб.	142 681,50	126 183	-16 498,5	-11,6
город	тыс. руб.	40 250	38 237	-2 013	-5,0 %
регион 1	тыс. руб.	80 350,50	68 297	-12 053,50	-15,0 %
регион 2	тыс. руб.	2 500	3 000	+500	+20,0 %
регион 3	тыс. руб.	19 581	16 649	2 932	-15,0 %
Переменные затраты отчетного периода, в том числе:	тыс. руб.	114 145,20	101 433	-12 713,20	-11,1
по первой группе товара	тыс. руб.	39 621,48	26 527	-13 094,48	-33,0
по второй группе товара	тыс. руб.	34 056,80	34 434	377,20	1,1
по третьей группе товара	тыс. руб.	40 466,92	40 472	5,08	0,01
Переменные затраты отчетного периода, в том числе:	тыс. руб.	114 145,20	101 433	-12 713,20	-11,1
город	тыс. руб.	32 200,00	35 501,55	-12 712,20	-11,1
регион 1	тыс. руб.	64 280,40	50 929,51	3 301,55	10,3
регион 2	тыс. руб.	2 000,00	22 31,53	-13 350,89	-20,8
регион 3	тыс. руб.	15 664,80	12 770,41	231,53	11,6
Маржинальная прибыль по ассортименту:	тыс. руб.	28 536,30	24 750	-3 786,30	-13,3
по первой группе товара	тыс. руб.	9 905,37	7 034	-3 871,37	-29,0 %
по второй группе товара	тыс. руб.	8 514,20	7 500	-1 014,2	-11,9 %
по третьей группе товара	тыс. руб.	10 116,73	10 216	100,73	+1,0 %
Фактическое поступление денежных средств, в том числе:	тыс. руб.	-	131 150	-	-
Маржинальная прибыль по регионам сбыта:	тыс. руб.	28 536,30	24 750	-3 786,30	-13,3

город	тыс. руб.	8 050	7 425	-625	-7,76
регион 1	тыс. руб.	16 070,10	13 266	-2 804,10	-17,45
регион 2	тыс. руб.	500	544,50	44,50	8,9
регион 3	тыс. руб.	3 916,20	3 514,50	-401,70	-10,26
Дебиторская задолженность на конец отчетного периода, в том числе:	тыс. руб.	3 100	2 970	-130	-4,2
город	тыс. руб.	500	450	-50	-10,0
регион 1	тыс. руб.	1 200	1 000	-200	-16,7
регион 2	тыс. руб.	1 300	1 520	220	-16,9
регион 3	тыс. руб.	100	0	-100	-100,0
Поступления за товары отгруженные	тыс. руб.	-	12 350	-	-
в счет погашения дебиторской задолженности за прошлый период	тыс. руб.	-	2 800	-	-
авансы полученные	тыс. руб.	-	5 000	-	-

Расчет: факт-план

2 Расчет: (факт/план)\*100-100

Из данных, представленных в табл. 1, следует, что существенные отклонения фактических значений от плановых, характеризующие отрицательные тенденции финансовых показателей, наблюдаются по следующим позициям:

- 1) по фактическому объему продаж по первой группе товара наблюдается снижение на 25%;
- 2) по фактическому показателю выручки от реализации первой группы товара наблюдается снижение на 32,23%;
- 3) по фактической выручке от реализации по региону 1 снижение составило 15%;
- 4) по фактической выручке от реализации по региону 3 - снижение на 15%;
- 5) по фактической маржинальной прибыли по первой группе товара снижение составило 29%;
- 6) маржинальная прибыль по региону 1 оказалась ниже запланированной на 17,45%.

После анализа всех факторов, которые могли бы повлиять на продажи, были установлены причины невыполнения по отдельным показателям продаж:

- 1) не выполнен план по объему первой группы товара из-за недостаточного продвижения нового вида товара (менеджеры продаж не искали новые рынки сбыта и новых клиентов, при этом специфика и назначение нового товара не подходит для «старых» клиентов);
- 2) не выполнен план по выручке маржинальная прибыль по ассортименту первой группы товаров:
  - новый товар пока не пользуется спросом у покупателей;
  - прогнозные цены, которые использовались при планировании выручки по новому товару, оказались выше фактических на 15%;

– маржинальная прибыль по первой группе товара ниже, так как не выполнен запланированный объем продаж;

- 3) не выполнен план по выручке в аналитике каналов сбыта из-за ухода клиентов с рынков этих регионов.

Для устранения выявленных причин руководство компании решило:

- 1) снизить стимулирующие выплаты менеджерам по продажам, ответственным за реализацию и продвижение нового продукта, на 15 % из-за недобросовестного отношения к своим обязанностям;
- 2) рассчитывать плановую выручку на следующий год по продажным ценам, сформированным на основании фактических данных о продажах за предыдущий год, предоставленных бухгалтерией, так как в нем не было форс-мажорных обстоятельств (экономический кризис, дефолт) с учетом следующих показателей [2]:
  - инфляция — 12% в год;
  - удорожание закупочных цен на материалы — 7% в год;
  - прогнозируемые тенденции рынка по регионам сбыта (коэфф.):
    - город – 1,3;
    - регион 1 – 0,9;
    - регион 2 – 0,8;
    - регион 3 – 0,7;
- 3) установить плановый процент маржинальной прибыли в размере 20% от планируемой выручки;
- 4) определять ориентировочную цену по новым товарам при составлении бюджета продаж на основании маркетинговых исследований, включающих:
  - анализ целевой аудитории нового товара (кто именно и где будет его покупать);
  - изучение каналов сбыта (информация о численности потенциальных клиентов по регионам, где будет реализовываться новый товар);
  - сбор статических данных о ценах и объемах реализации по идентичным товарам;
- 5) использовать все доступные способы продвижения товара;
- 6) менеджерам, которые нашли новых клиентов или новые рынки сбыта по новому товару, увеличить стимулирующие выплаты на 15 %.

Рассчитаем плановый объем выручки на следующий год.

Величина каждого показателя, влияющего на плановое ценообразование, просчитывается в процентном соотношении. Полученные в итоге величины складываются, показывая общий темп прироста:

$$15 \text{ (темп инфляции)} + 7 \text{ (удорожание материалов)} = 22 \text{ \%}$$

Таким образом, в нашем случае коэффициент прироста равен 1,22. Чтобы определить плановую выручку на следующий год, умножаем этот коэффициент на фактическое значение выручки за предыдущий период.

Суммарная выручка составит:

$$126 \text{ 183 тыс. руб.} \times 1,22 = 153 \text{ 943,26 тыс. руб.}$$

Рассчитаем плановую выручку на следующий год по регионам сбыта с учетом коэффициента тенденции соответствующих рынков. Для этого сначала определим долю фактической выручки по каждому региону в общей выручке за предшествующий период:

- по региону «город»:

$$(38\,237 \text{ тыс. руб.} \times 100\% \div 126\,183 \text{ тыс. руб.}) \div 100\% = 0,303$$

- по региону 1:  
(68 297 тыс. руб. x 100% ÷ 126 183 тыс. руб.) ÷ 100% = 0,541
- по региону 2:  
(3 000 тыс. руб. x 100% ÷ 126 183 тыс. руб.) ÷ 100% = 0,024
- по региону 3:  
(16 649 тыс. руб. x 100% ÷ 126 183 тыс. руб.) ÷ 100% = 0,132

Базовая плановая выручка по регионам сбыта составит:

- по региону «город»:  
126 183 тыс. руб. x 0,303 = 46 644,81 тыс. руб.
- по региону 1:  
126 183 тыс. руб. x 0,541 = 83 283,30 тыс. руб.
- по региону 2:  
126 183 тыс. руб. x 0,024 = 3 694,64 тыс. руб.
- по региону 3:  
126 183 тыс. руб. x 0,132 = 20 320,51 тыс. руб.

Определим плановые объемы выручки по регионам сбыта с учетом коэффициента тенденции их рынков:

- по региону «город»:  
46 644,81 тыс. руб. x 1,3 = 60 638,25 тыс. руб.
- по региону 1:  
83 283,30 тыс. руб. x 0,9 = 74 954,97 тыс. руб.
- по региону 2:  
3 694,64 тыс. руб. x 0,8 = 2 955,71 тыс. руб.
- по региону 3:  
20 320,51 тыс. руб. x 0,7 = 14 224,36 тыс. руб.

Рассчитаем плановую выручку по ассортименту, если известно, что по прогнозам специалистов отдела маркетинга, в плановом периоде распределение процентного соотношения реализации товаров по регионам сбыта предполагается следующее (табл.2):

**Таблица 2. - Расчет процентного соотношения реализации товаров по регионам сбыта**

Товарная группа Регион сбыта	Первая, %	Вторая, %	Третья, %	Итого, %
город	10,27	48,42	41,31	100
регион 1	48,96	15,63	35,41	100
регион 2	19,99	15,96	64,05	100
регион 3	20,78	35,74	43,48	100

Тогда, доля выручки от продажи товаров первой группы составит:

- на рынке «город»:  
60 638,25 тыс. руб. x 10,27% ÷ 100% = 6 227,55 тыс. руб.
- в регионе 1:

$74\,954,97 \text{ тыс. руб.} \times 48,96\% \div 100\% = 36\,697,95 \text{ тыс. руб.}$

- в регионе 2:  
 $2\,955,71 \text{ тыс. руб.} \times 19,99\% \div 100\% = 590,85 \text{ тыс. руб.}$
- в регионе 3:  
 $14\,224,36 \text{ тыс. руб.} \times 20,78\% \div 100\% = 2\,955,82 \text{ тыс. руб.}$

Таким образом, планируемая выручка по первой группе товаров составит:

$6\,227,55 + 36\,697,95 + 590,85 + 2\,955,82 = 46\,472,12 \text{ тыс. руб.}$

Аналогичным образом рассчитаем выручку по товарам второй и третьей группы (табл.3).

**Таблица 3. - Расчет плановой выручки по товарным группам**

Товарная группа Регион сбыта	Первая, тыс. руб.	Вторая, тыс. руб.	Третья, тыс. руб.	Итого, тыс. руб.
город	6 227,55	29 361,04	25 049,66	<b>60 638,20</b>
регион 1	36 697,95	11 715,46	26 541,56	<b>74 954,97</b>
регион 2	590,85	471,73	1 893,13	<b>2 955,71</b>
регион 3	2 955,82	5 083,79	6 184,75	<b>14 224,36</b>
<b>Итого</b>	<b>46 472,12</b>	<b>46 632,02</b>	<b>59 669,10</b>	<b>152 773,24</b>

Далее по тем же аналитическим группам рассчитаем маржинальную прибыль, составляющую, напомним, 20% от выручки, установим уровень переменных расходов.

Установим, что средняя плановая цена за единицу продукции определена с учетом коэффициент прироста, равного 1,22, а также маркетингового снижения цены по товарам первой группы на 15%.

Тогда прогнозная цена продаж по первой группе товара будет равна:

$10,95 \text{ руб. за ед.} \times 1,22 \times 0,85 = 11,36 \text{ руб. за ед.}$

Данные, закладываемые в Бюджет продаж на следующий год, представим в табл.4.

**Таблица 4. - Бюджет продаж на следующий год**

Статьи бюджета	Единица измерения	Итого за год			
		план	факт	отклонение от плана	
				сумма	%
Выручка от реализации по регионам сбыта:	тыс. руб.	152 773,29	-	-	-
город	тыс. руб.	60 638,25	-	-	-
регион 1	тыс. руб.	74 954,97	-	-	-
регион 2	тыс. руб.	2 955,71	-	-	-
регион 3	тыс. руб.	14 224,36	-	-	-
Выручка от реализации по ассортименту, в том числе:	тыс. руб.	152 773,29	-	-	-
по первой группе товара	тыс. руб.	46 472,12	-	-	-
по второй группе товара	тыс. руб.	46 632,02	-	-	-

по третьей группе товара	тыс. руб.	59 669,10	-	-	-
Маржинальная прибыль по регионам сбыта:	тыс. руб.	30 554,65	-	-	-
город	тыс. руб.	12 127,65	-	-	-
регион 1	тыс. руб.	14 990,99	-	-	-
регион 2	тыс. руб.	591,14	-	-	-
регион 3	тыс. руб.	2 844,87	-	-	-
Маржинальная прибыль по ассортименту:	тыс. руб.	30 554,65	-	-	-
по первой группе товара	тыс. руб.	9 294,42	-	-	-
по второй группе товара	тыс. руб.	9 326,41	-	-	-
по третьей группе товара	тыс. руб.	11 933,82	-	-	-
Переменные затраты отчетного периода, в том числе:	тыс. руб.	122 218,64	-	-	-
город	тыс. руб.	48 510,6	-	-	-
регион 1	тыс. руб.	59 963,98	-	-	-
регион 2	тыс. руб.	2 364,57	-	-	-
регион 3	тыс. руб.	11 379,49	-	-	-
Переменные затраты отчетного периода, в том числе:	тыс. руб.	122 218,64	-	-	-
по первой группе товара	тыс. руб.	37 177,7	-	-	-
по второй группе товара	тыс. руб.	37 305,61	-	-	-
по третьей группе товара	тыс. руб.	47 735,28	-	-	-
Средняя плановая цена за единицу продукции (прогнозная цена продаж):	-	-	-	-	-
по первой группе товара	руб. за ед.	11,36	-	-	-
по второй группе товара	руб. за ед.	10,64	-	-	-
по третьей группе товара	руб. за ед.	16,09	-	-	-
Объем продаж в натуральном выражении, в том числе:	тыс. ед.	12 184,01	-	-	-
по первой группе товара	тыс. ед.	4 092,60	-	-	-
по второй группе товара	тыс. ед.	4 383,37	-	-	-
по третьей группе товара	тыс. ед.	3 708,04	-	-	-

Таким образом, запланированный на будущий год объем продаж в натуральном выражении превышает фактически достигнутый объем продаж в текущем периоде на 1,1%, что гарантирует стабильное положение организации на рынке.

## Список литературы

1. POS-материалы // Википедия. [2016—2016]. Дата обновления: 08.08.2016. URL: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=80073889> (дата обращения: 08.08.2016).
2. Акимова Е. В. Как сформировать и выполнить план продаж / Е. В. Акимова // Справочник экономиста. - 2015. – №12. - С.14 – 27

## СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ

**Фатеева С. В. Мелешко Е.Н., Минко Ю.Г.**

ИСОиП (ф-л) ДГТУ г. Шахты, Российская Федерация

В современном мире культура является важнейшими фактором, который обеспечивает не только духовное развитие, как может показаться на первый взгляд, но и экономический рост, социальную стабильность, национальную безопасность и развитие институтов гражданского общества. Проблемы культурного и экономического развития приобретают особое значение в периоды коренных изменений в характере и направленности развития человеческой цивилизации. Особое значение в современной экономической культуре имеет идея комплементарности, взаимодополнительности в противовес жестким представлениям об' антиномиях классового различия, бескомпромиссной конкурентной борьбы, эгоистических целей сугубо рационально действующих экономических индивидов. С нашей точки зрения, комплементарность является универсальным механизмом развития культуры, социокультурных институтов, различных систем ценностей и норм, культурных феноменов и образований, взаимодополняющих друг друга в • рамках определенной социальной целостности, и ее значимость. в формировании культуры современного общества повышается [1]

В рамках данного подхода стратегическими целями Министерства культуры России как субъекта бюджетного планирования являются обеспечение прав граждан на доступ к культурным ценностям и обеспечение свободы творчества и прав граждан на участие в культурной жизни. Данные положения прописаны в Конституции [2]. До принятия Конституции был принят ряд законопроектов, имеющих важное значение для российской культуры, к их числу можно отнести «Основы законодательства Российской Федерации о культуре», принятые в октябре 1992 года. Впервые в отечественной законодательной практике в этом документе формулируется понятие государственной политики в сфере культуры - совокупность принципов и норм, которыми руководствуется государство в своей деятельности по сохранению, развитию и распространению культуры, а также сама деятельность государства в области культуры [3].

Важно заметить, что государственная культурная политика Российской Федерации в XXI веке осуществляется в условиях новой общественной системы, поляризации социального расслоения, трансформации представлений о ценностях, отсутствия общенациональной консолидирующей идеи. В этой связи роль духовности и культуры как отдельного человека, так и общества в целом неизмеримо возрастает.

Именно культура как социальный институт способна обеспечить общественную стабильность, консолидировать государство и общество на решение важнейших национальных задач.

Анализ современных научных публикаций по теме исследования указывает на отсутствие комплексного изучения проблем государственного регулирования в сфере культуры и поиска путей совершенствования государственного управления в данной сфере. Актуальность выбранной нами проблематики, ее практическая значимость и недостаточная научная разработанность обусловили выбор темы научной статьи.

Культура имеет не только духовно-интеллектуальное, но и материальное выражение, поэтому она лучше поддается государственному регулированию, которое в данном виде деятельности носит специфический характер: государство заботится о развитии духовно-интеллектуальной жизни населения, создает соответствующие условия, поддерживает прогрессивные направления, но не вмешивается в творческий процесс [7]. Влияние государства на эти процессы должно происходить лишь в форме регулирования отношений, направленного на обеспечение нормального функционирования объекта в заданных параметрах.

Изучим Методические указания Министерства финансов России по составлению проекта федерального бюджета на предстоящий год и среднесрочную перспективу, а также Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р) и найдем те культурные сферы деятельности, на которые необходимо обратить внимание в большей мере, то есть те, которые нуждаются в совершенствовании [4]. Чаще всего мы можем заметить в вышеперечисленных документах упоминания о следующих федеральных государственных учреждениях: Государственный академический Большой театр России (ГАБТ), Государственный фонд кинофильмов Российской Федерации (Госфильмофонд), Государственный Эрмитаж. Данные субъекты включены в состав Министерства культуры России, являясь главными распорядителями средств федерального бюджета. Стоит заметить, что узкая направленность государственной культурной политики не всегда приносит эффективный результат в своей совокупности. Три безусловно важных субъекта в сфере культуры, конечно, не могут обеспечить решение всех проблем в этой сфере. На наш взгляд в настоящее время стоит обратить внимание больше на те проблемы, которые являются основополагающими, решение которых по средствам совершенствование государственной политики приведет к положительному результату развития культуры всей страны, а не отдельных её составляющих.

На наш взгляд, необходимо обратить внимание в первую очередь на следующие проблемы:

- 1) проблема защиты и охраны объектов исторического и культурного наследия;
- 2) проблема кадрового потенциала в сфере культуры;
- 3) проблема адаптации культуры в периферии.

В первую очередь, поясним, почему именно эти три крупные проблемы привлекли наше внимание. Проведем параллель между определением государственной политики в сфере культуры и вспомним, что государство руководствуется в своей деятельности тремя принципами – сохранить, развить, распространить – «совокупность принципов и норм, которыми руководствуется государство в своей деятельности по сохранению, развитию и распространению культуры...» (Рисунок 1).



Рисунок 1-Направления государственной политики в сфере культуры

Для того, чтобы сохранить культуру страны необходима защита и охрана объектов исторического и культурного наследия, чтобы развить – нужен человеческий фактор, т.е. люди, которые будут на профессиональном уровне заниматься проблематикой и продвижением русской культуры, а для того, чтобы распространить - необходимо адаптировать слабую культуры периферии к центральным показателям.

В программах поддержки культуры неоднократно описывается необходимость обеспечения равного доступа к благам и услугам культуры, культурному и художественному образованию; обеспечение качества и доступности услуг в сфере культуры. Но всё это будет невозможно и потеряет свой смысл, если в первую очередь не сохранить объекты культурного наследия. Сохранение национальных культурных ценностей имеет приоритетное значение для Российской Федерации, так как свободный доступ к культурным ценностям и ознакомление с культурным наследием страны является важнейшим фактором формирования общественного сознания и целостной системы духовных ценностей, влияющих на все сферы государственной и общественной жизни, особенно подрастающего поколения.

В настоящее время в России насчитывается примерно 93 тысячи объектов культурного наследия федерального и регионального значения. При этом памятники истории и культуры зачастую являются объектами недвижимого имущества, что накладывает на их собственников и пользователей дополнительные обременения по сохранению, использованию и обеспечению доступа [5]. К сожалению, органы юстиции не всегда владеют информацией при регистрации сделок на объекты недвижимости о том, являются ли или связаны с памятниками истории и культуры эти объекты, поэтому в свидетельствах о праве не фиксируются ограничения в пользовании объектами культурного наследия, что влечет за собой нанесение ущерба памятникам истории и культуры, вплоть до их утраты. Не для кого не секрет, что сохранение объектов исторического и культурного наследия давно объявлено задачей государственной важности.

Однако, далеко не всегда мы можем встретить примеры удачной «адаптации» старых зданий под современный контекст. Как пустить исторические здания в деловой и хозяйственный оборот и замотивировать собственников на заботу и рвание? Этот вопрос актуален для всех регионов России. Но в государственных программах в настоящее время уделяется недостаточное внимание данной проблематике.

Следующая проблема - нехватка кадрового потенциала в сфере культуры. Повышение темпов экономического развития, структурные изменения экономики, вызванные переходом к инновационному типу ее развития, приводят к возрастанию роли человеческого капитала в социально-экономическом процессе. Ведущая роль в формировании человеческого капитала, создающего экономику знаний, отводится в сфере культуры. Отсутствие специалистов в данной сфере - перерастает все в более серьезную проблему.

Данные обстоятельства требуют перехода к качественно новому взгляду на работу в сфере культуры, необходимо популяризировать образование по тем специальностям, где есть нехватка кадров.

Что касается третьей проблемы, то широкое внедрение инноваций, новых технологических решений позволит повысить степень доступности культурных благ, сделать культурную среду более насыщенной, отвечающей растущим потребностям личности и общества.

Главные приоритеты государственной культурной политики в Российской Федерации сегодня – это появление новых организационно-правовых форм в организациях исполнительских искусств (автономное учреждение, бюджетное учреждение, казённое учреждение) и разработка механизма финансирования по государственному заданию (система субсидирования). Эти меры будут направлены на увеличение самостоятельности государственных учреждений культуры, а, следовательно, на привлечение внебюджетных средств и сокращение бюджетных затрат [6].

Государственная культурная политика должна в основном моделировать механизмы естественно протекающего цивилизационного процесса и лишь стимулировать ускоренное развитие общества в том направлении, в котором оно и само по себе объективно движется. Опыт истории показывает, что попытки искусственно переменить это естественное направление развития, навязать обществу умозрительные модели его эволюции ничем хорошим для общества не кончались. Только в этом случае можно будет говорить об эффективном управлении, которое проявляется в способности противодействовать негативным процессам разрушения культуры, защищать единое культурное пространство.

#### Список литературы

- 1) Комплементарность в экономической культуре: понятие, формы и механизм действия./Фатеева С.В., диссертация на соискание ученой степени доктора философских наук / Ростов-на-Дону, 2006. [Электронный ресурс]: <http://elibrary.ru/item.asp?id=15901705> (Дата обращения-28.11.2016)
- 2) Конституция Российской Федерации / [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=2875#0> (Дата обращения - 01.10.2016 г.)
- 3) Закон РФ «Основы законодательства Российской Федерации о культуре» от 09.10.1992. № 3612-I / [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=181702#0> (Дата обращения - 01.10.2016 г.)
- 4) Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» / [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90601#0> (Дата обращения - 02.10.2016 г.)
- 5) Игнатьева Е.Л. Экономика культуры: Учебное пособие. – М.:ГИТИС, 2004. С.312.
- 6) Пакулина, И. С. Стратегия государственного регулирования развития сферы социальных услуг // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. Вып. 1. Ч. I. Тула: Изд-во ТулГУ, 2012. С. 325-335.
- 7) Флиер А.Я. Культурология для культурологов. - М.: Академический проект, 2000. С.259.

#### **СЕКЦИЯ №15.**

#### **ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

#### **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

# ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

**Евсеева О.В.**

студент ГГУ

## Аннотация

В статье проанализированы проблемы формирования средств Пенсионного фонда РФ, пенсионного обеспечения граждан РФ, направления реформирования пенсионной системы

## Ключевые слова

Пенсионная система, проблемы пенсионного обеспечения, формирование пенсионного фонда РФ, реформирование пенсионной системы РФ.

В нынешнее время Пенсионное обеспечение населения в России характеризуется значительным количеством проблем. Существующая пенсионная система имеет много недостатков: не адаптирована к финансовым кризисам; формируется по страховому принципу и ориентируется на низкооплачиваемых и среднеоплачиваемых работников; при высоких тарифах страховых взносов размеры пенсий находятся на низком уровне [1,с.69]; не стимулирует сокращение рабочих мест с вредными условиями производства и не создает условия для легализации заработных плат.

Одной из главных проблем является неумолимо растущий дефицит бюджета Пенсионного фонда России. Совокупный размер трансфертов на пенсионное обеспечение из федерального бюджета составляет 45% в общих доходах бюджета ПФР, что свидетельствует о сохранении высокого уровня зависимости бюджета Пенсионного фонда от бюджетных ассигнований из федерального бюджета [2,с.262]. Трансферты являются компенсационными выплатами выпадающих доходов ПФР. Так, в 2015 году на выплату пенсий потребовалось трансфертов на сумму 6 трлн. руб., из них только 4 трлн. руб. профинансированы собранными страховыми взносами. Из трансфертов, составляющих треть доходов ПФР, около 30 % - обязательства федерального бюджета (доплата за советский стаж, за периоды ухода за ребенком). Остальное – это компенсация пониженного работодателям тарифа (около 20 %) и нехватки средств по обязательному пенсионному страхованию (компенсация досрочных пенсий, повышение фиксированной выплаты, индексация пенсий на индекс инфляции). В 2016 году восстановление накопительной части пенсии потребует от бюджета около 340 млрд. руб. Главной причиной этого положения является большая доля теневой экономики, вследствие чего в бюджет не поступает достаточное количество обязательных взносов. На увеличение дефицита бюджета ПФР влияет рост общего количества пенсионеров. Так, по данным ПФР 36,5 млн. российских пенсионеров получают пенсии. А по оценке Росстата к 2030 году фактическое соотношение лиц пенсионного и трудоспособного возраста достигнет 52 % [3].

На пенсионную систему России также негативно влияют демографические факторы. В условиях уменьшения населения трудоспособного возраста, снижения рождаемости, увеличения инвалидности и негативной трансформации рынка труда пенсионное обеспечение не достаточно.

Низкий размер пенсий является одной из наиболее проблемных характеристик деятельности ПФР. Недостаточная ресурсная база не позволяет достичь рекомендованного Международной организацией труда (МОТ) уровня пенсионного обеспечения. По оценке МОТ достаточный уровень жизни может обеспечить пенсия в 40 % от заработной платы [1,с. 72]. Решением проблемы низких пенсий многие эксперты считают повышение пенсионного возраста и соответственно увеличение объема пенсионных отчислений за счет более долгой трудовой активности. Для этого предлагается увеличение минимального страхового стажа и

существенное повышение пенсий для граждан, добровольно откладывающих свой уход на пенсию. В 2015 году была введена альтернатива повышению пенсионного возраста - бонусы за каждый год откладывания выхода на пенсию. Соцопросы показали, что этим предложением готовы воспользоваться всего 20 % пенсионеров [3].

Одной из важных проблем также является низкий уровень пенсионной грамотности населения. В условиях, когда граждане получают недостаточное количество информации не возможно повышение качества услуг, предоставляемых негосударственными пенсионными фондами.

В 2014 году в РФ начал действовать законопроект о моратории на перевод накопительной части пенсии в негосударственные пенсионные фонды (НПФ). Накопительные взносы (6%) у всех граждан стали направляться в страховую часть пенсии до тех пор, пока НПФ не пройдут все процедуры. Для продолжения работы с пенсионными накоплениями, НПФ должны были за два года сменить организационно – правовую форму и войти в систему гарантирования. В эти годы накопительные взносы предполагалось передавать на временное хранение государственной управляющей компании – Внешэкономбанку, но мораторий был продлен еще на один год [4,с.300].

Основной задачей НПФ является обеспечение гарантий социальной защищенности и стабильности общества, а также формирование долгосрочного инвестиционного ресурса. Согласно статистическим данным только 24 % от общего числа граждан, у которых формируются пенсионные накопления, доверяют их негосударственным пенсионным фондам [5,с.156]. Главной причиной, по которой граждане не хотят переводить свои средства в негосударственные пенсионные фонды, является мнение о том, что государственный фонд надежнее. Программой по негосударственному пенсионному обеспечению не позволяет пользоваться гражданам низкий уровень доходов. Кроме этого, продолжает снижаться в условиях кризиса склонность населения к сбережению [6,с.53].

Пенсионное обеспечение населения требует дальнейшей модернизации и совершенствования. Построение эффективного пенсионного обеспечения требует скорейшего решения институциональных проблем и повышения результативности деятельности пенсионного фонда, увеличения количества пенсионеров и повышения нагрузки на бюджет фонда в связи с присоединением новых субъектов.

#### Список литературы

1. Галимова И.В. Проблемы пенсионной реформы в России /Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С.Пушкина, научный журнал, №4. Том 6 – СПб, 2015,С.69-74.
2. Стецюнич Ю.Н. Организация казначейского исполнения бюджетов бюджетной системы на примере Управления федерального казначейства по Ленинградской области // Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений - сборник статей межд. науч.-практ. конф., 2016,С. 261-265.
3. Пенсионный Фонд Российской Федерации, официальный сайт: [www.pfrf.ru](http://www.pfrf.ru)
4. Матвеев Д.А. Проблемы Пенсионного фонда России. // Молодой ученый. – 2014. №17. С. 299-301.
5. Галимова И.В., Говорушина Т.К., Маклакова Е.А., Мамаева М.И., Стецюнич Ю.Н., Уварова Т.А., Харлампиева А.С. Теоретические основы финансовой деятельности: учеб. пос.: - СПб, НИЦ АРТ, 2015, 220с.
6. Галимова И.В. Тенденции развития пенсионной системы в РФ // XVII Царскосельские чтения, под ред. В.Н. Скворцова. 2013. С. 52-56

# ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

**Евсеева О.В.**

студент ГГУ

В статье рассмотрены основные проблемы формирования эффективной пенсионной системы. Автор анализирует проблемы новой модели пенсионной системы, выделяет положительные и отрицательные стороны данного аспекта. Также в статье рассматриваются современные направления развития и совершенствования системы пенсионного обеспечения.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионное обеспечение граждан, Пенсионный Фонд.

Одним из главных факторов социально-экономической безопасности любого государства является эффективная система пенсионного обеспечения. Трудоспособное население должно быть уверено в том, что при достижении пенсионного возраста пенсионные выплаты будут достаточными для поддержания достойного уровня жизни. В настоящее время демографическая ситуация в России характеризуется достаточно низким уровнем рождаемости и высокими показателями старения населения, что приводит к смещению в соотношении лиц трудоспособного возраста и пенсионеров в сторону последних [9]. Поставленные проблемы – это проблемы объективного характера и обуславливаются они современным типом демографической ориентации большинства экономически развитых стран. Сохраняя данную тенденцию развития, в ближайшее время Россия столкнется с тем, что существенная доля экономически активного населения будет состоять из лиц пенсионного возраста, а успешное функционирование экономики России будет зависеть от платежеспособного спроса данной категории граждан [1]. В результате получается, что формирование адекватной и реально работающей системы пенсионного обеспечения – залог экономической безопасности России. На современном этапе выделяют две основные проблемы функционирования пенсионной системы – прогрессивно растущий дефицит бюджета Пенсионного фонда России (ПФР) и низкий уровень пенсионного обеспечения.

Проблему дефицита бюджета можно решить за счет человеческого фактора или повышая возрастную пенсионный порог [8]. При этом повышение пенсионного возраста обостряет социальную напряженность в обществе, которую можно решить лишь в условиях запуска мотивационного механизма в виде более высокой пенсии. Подобные меры в нашей стране невозможны по двум причинам: во-первых, они не имеют большой популярности среди населения с социально-политической точки зрения; во-вторых, в России показатель уровня жизни гораздо ниже, чем в развитых странах. Поэтому реализация данной меры возможна лишь в совокупности с серьезными реформами.

Низкий уровень пенсионного обеспечения подразумевает крайне низкий коэффициент замещения – соотношение средней пенсии к средней заработной плате. В соответствии с данными мониторинга Министерства экономического развития России, коэффициент замещения составил 2% - в 2009 г. – 8,3 %, в 2010 г. – 38 %, в 2011 г. – 37,8 % [7]. Необходимо обратить внимание, что данный показатель основан на статистических данных, учитывающих лишь официальную заработную плату, поэтому значение реального коэффициента замещения в России будет как минимум вдвое ниже [6].

Возникает необходимость восполнения дефицита бюджета. Пенсионный фонд России дает колоссальную нагрузку на федеральный бюджет. Вопрос этот становится с каждым годом острее и усугубляется растущими обязательствами Правительства по повышению пенсий гражданам.

С 1 января 2009 г. действует государственная программа софинансирования пенсионных накоплений, суть которой заключается в предоставлении любому гражданину возможности осуществить дополнительные добровольные взносы на накопительную часть трудовой пенсии, – получая при этом аналогичную сумму взносов по итогам года от государства. Участником данной программы может быть и работодатель. Причем участие в этой программе предполагает следующие стимулирующие меры: граждане получают налоговый вычет на сумму, уплаченных взносов, предприятия имеют возможность понизить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль на сумму уплаченных взносов [1]. Суть программы государственного софинансирования пенсионных накоплений в том, чтобы выработать у населения привычку откладывать себе на пенсию, а не стопроцентно полагаться на государственное решение вопроса.

Пенсионное обеспечение не является исключительно государственной монополией. В экономически развитых странах, государство гарантирует гражданину лишь определенный уровень обеспеченности, поддерживающий достаточный размер замещения утраченной заработной платы. При этом негосударственный сектор выполняет две основные функции – обеспечивает повышение уровня жизни лиц пенсионного возраста и аккумулирует средства пенсионных накоплений для инвестирования их в экономику страны. Система НПО может охватывать негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, банки, пенсионные программы предприятий без создания юридического лица и т. д. С помощью негосударственного пенсионного обеспечения можно решить две проблемы – увеличить размер пенсии для молодой возрастной категории населения и обеспечить приток денежной массы на внутренний финансовый рынок. В данной ситуации Пенсионный фонд мог бы закрепить за собой только функцию осуществления социальных выплат гражданам пенсионного возраста с помощью собственного текущего бюджета, при этом не привлекая средства из федерального бюджета [4].

Все-таки на данный период времени многие эксперты пенсионного рынка считают реформу провалившейся, так как только 7 % граждан, которые располагают накопительной частью трудовой пенсии воспользовались правом выбора НПФ или УК. В программе государственного софинансирования пенсии приняли участие 2,3 млн чел., общая сумма взносов составила 3,02 млрд руб. Физические лица составляют лишь 18 % в формировании негосударственной пенсии, остальную часть составляют участники корпоративных пенсионных программ [11]. В результате немногие НПФ и УК могут качественно осуществлять свою деятельность ввиду нехватки средств на уставную деятельность, размер которых зависит от дохода, полученного в результате инвестирования пенсионных накоплений. Задача поддержки крупных отечественных эмитентов ценных бумаг также не выполнена, так как значительно меньший объем пенсионных средств был инвестирован в облигации и акции хозяйствующих обществ, муниципальные облигации, размещен в депозиты. Однако самым важным видится момент непринятия основной частью населения новой модели пенсионной системы, неактивное использование ее возможностей и, как следствие этого, появление низкой вероятности того, что в будущем можно будет решить пенсионные проблемы. Многие эксперты считают, что основной причиной низкой активности населения в вопросе самостоятельного участия в формировании будущей пенсии состоит в недоверии к пенсионной системе в целом и к ее элементам в виде НПФ и УК в частности, (это обусловлено предшествующим негативным опытом) [7].

Основное направление развития и совершенствования системы пенсионного обеспечения видится в принятии мер, которые направлены на активное вовлечение граждан в пенсионные программы, повышение степени доверия таким финансовым институтам, как НПФ и УК, а также к российской пенсионной системе в целом. В ближайшее время величина коэффициента замещения составит не более 15-17 % от средней

заработной платы, а к 2020 г. – 10 % (согласно данным ПФР), если не будут предприняты меры, направленные на стимулирование добровольных пенсионных накоплений.

Низкая степень участия граждан в процессе самостоятельного формирования пенсии обусловлена прежде всего отсутствием четких гарантий сохранности средств пенсионных накоплений и резервов, а также отсутствием понимания необходимости проявления активности в данном вопросе с упованием на государственную ответственность и заботу. В процессе своей деятельности по негосударственному пенсионному обеспечению, обязательному пенсионному страхованию НПФ и УК аккумулируют соответственно средства пенсионных резервов и пенсионных накоплений.

Негосударственные пенсионные фонды осуществляют размещение средств пенсионных резервов самостоятельно и через управляющие компании, средства пенсионных накоплений передаются в целях инвестирования исключительно управляющим компаниям, допущенным к данной деятельности регулятором рынка. Инвестирование пенсионных средств управляющими компаниями осуществляется на основании договора доверительного управления в соответствии с требованиями Гражданского кодекса РФ, Федерального закона от 07.05.1998 № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» и Федерального закона от 24.07.2002 № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации». До последнего времени в случае получения убытков от инвестирования средств пенсионных накоплений отрицательный финансовый результат следовало отражать на пенсионных счетах, т. е. накопительная часть пенсии могла уменьшаться в результате ее инвестирования. Даже в случае, если НПФ обяжут компенсировать убытки, средств на это, скорее всего, не найдется, поскольку фонды могут осуществить такую компенсацию только за счет имущества для обеспечения уставной деятельности, а его размер зачастую несоизмерим с размером пенсионных обязательств [6].

Анализ долгосрочных перспектив пенсионного обеспечения граждан показывает, что необходимо принимать дальнейшие действия по развитию пенсионной системы. Поэтому Правительство в рамках подготовки Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г. с учетом бюджетных посланий Президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации от 9 марта 2011 г. и от 17 января 2012 г. предложило целевые ориентиры развития пенсионной системы и конкретные механизмы их достижения. Для решения задач развития пенсионной системы и формирования механизмов достижения целевых ориентиров, а также механизмов устойчивого функционирования пенсионной системы предлагается следующий комплекс мер:

- 1) повышение уровня пенсионного обеспечения лиц старшего поколения и ликвидация бедности среди пенсионеров;
- 2) усиление страховых принципов предоставления трудовых пенсий;
- 3) изменение источников финансирования системы обязательного пенсионного страхования и создание условий для формирования пенсионных прав застрахованных лиц в необходимом объеме;
- 4) совершенствование накопительной составляющей пенсионной системы.

Реализация предлагаемых мер позволит обеспечить требуемый достаточно высокий рост уровня пенсионного обеспечения старшего поколения и создаст предпосылки для достойных пенсий в отношении ныне работающего поколения. При этом основной задачей Правительства РФ по совершенствованию функционирования пенсионной системы страны на среднесрочный период должно стать формирование законодательной и нормативной основы пенсионного законодательства. Это позволит сформировать институциональные предпосылки эффективной реализации пенсионной реформы в России.

## Список литература

1. Аброскин А. С. Оценка ожидаемой продолжительности жизни пенсионеров // Пенсия. 2012. № 5. С. 35-40.
2. Волков А. Ф. Объективная необходимость пенсионной реформы: первые итоги // Власть и управление на Востоке России. 2009. № 1.
3. Косенкова Ю. Ю., Зобова Е. В. Анализ основных проблем системы пенсионного страхования в Российской Федерации // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2012. № 12.
4. Круглова О. Совершенствование правовой базы пенсионной системы // Пенсионные фонды и инвестиции. 2012. № 5. С. 21.
5. Роик В. Д. Пенсионная реформа: результаты и перспективы // Страховое дело. 2009. № 7.
6. Роик В. Д. Пенсионная система России. История, проблемы и пути совершенствования. М., 2009.
7. Рыжановская Л. Ю. Развитие пенсионной реформы в России, создание и размещение пенсионных резервов // Финансы и кредит. 2010. № 7.
8. Соловьев А. К. Проблемы развития системы государственного пенсионного страхования в условиях переходной экономики // Вестник ПФР. 2010.
9. Тучкова Э. Г. Формирование системы пенсионного обеспечения России (правовые проблемы) // Пенсионная реформа в России: Оценка специалистов. М., 2011.
10. Ярбилова С. М. Оценка современного состояния Пенсионной системы России // Финансы и кредит. 2010. №10.
11. URL: <http://www.minfin.ru>

### **СЕКЦИЯ №16.**

#### **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

### **СЕКЦИЯ №17.**

#### **ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

### **СЕКЦИЯ №18.**

#### **ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

#### **АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ**

**Поздеева С.Н.**

Российская таможенная академия, г. Люберцы

Управление организацией следует рассматривать, как процесс, состоящий из совокупности циклических действий, так как оно представляет собой не единовременное действие (цикл), а непрерывные и последовательные действия (циклы) по формированию и эффективному использованию управленческих ресурсов и возможностей организации для достижения конкретных результатов или целей. [1]

Система управления включает в себя различные действия и операции. Процесс управления организацией должен быть активным и мобильным, тогда будут достигнуты желаемые результаты и деятельность организации будет эффективной. Эффективная деятельность функционирующей системы, включая человеческий капитал, определяется наличием определенного организующего начала, который будет направлять и регулировать деятельность.

Системы управления в таможенных органах имеют первостепенную и главную цель- достижение единодействия всех сотрудников таможенных органов. Управление без специальных управленческих знаний может привести в таможенных органах к существенным просчетам, нанести определенный вред в деле обеспечения экономической безопасности Российской Федерации и защиты ее экономических интересов. Чтобы система работала в заданном направлении и обеспечивала решение поставленных задач, необходимо четкое управление внутри нее.

Существенную роль в системе управления играют взаимосвязи и взаимоотношения между субъектом и объектом управления, которые зависят от организационной структуры управления.

Для эффективного управления организацией необходимо, чтобы ее структура соответствовала целям и задачам деятельности организации и была приспособлена к ним. Организационная структура создает некую основу для формирования ряда административных функций. Структура выявляет и устанавливает взаимоотношения сотрудников внутри самой организации.

Развитие системы таможенных органов России тесно связано с решением управленческих проблем, так как управление начинается с установления четких взаимосвязей между отдельными звеньями организации, распределения между ними прав и ответственности. Организационное оформление этих вопросов предполагает разработку оптимальной организационной структуры управления таможенными органами.

Общей целью управленческой системы является максимально возможное повышение эффективности управления организацией в целом или его конкретной части. В этой системе организационного контроля должны быть встроены иерархические подсистемы, соответствующие реализации прав и обязанностей участников организации и обеспечивающие необходимую координацию и интеграцию, а также информационно- справочные подсистемы с функциями информационного обеспечения организационного поведения организации или ее участников, стратегического управления и контроля.

Независимо от того, как оценивается успех управления организацией, он зависит от правильности принятых управленческих решений, понимая управленческой проблемы и путей ее решения. Процесс управления, начиная с постановки целей и заканчивая оценкой результатов, произвольно распадается на отдельные части целого, включая анализ ситуации, выявления проблем и путей их решения, а также принятие решений на всех уровнях управления, с учетом социальной ответственности организации.

Организация является объектом управления, в которой сотрудники и выполняемые ими задачи находятся в постоянной взаимосвязи и взаимозависимости. Цели и задачи управления являются толчком для определения типов и масштаба управленческой деятельности, которые обеспечивают их достижение. Все непрерывные взаимосвязанные действия по формированию ресурсов организации для достижения ею своих целей называются управленческими функциями.[2]

Структура организации- это совокупность устойчивых связей элементов, обеспечивающих ее целостность и упорядоченность.[3] Построение структуры управления организацией – важная составная часть общей функции управления –организовывания, одной из задач которой является создание

необходимых условий для выполнения всей системы планов организации. Ее реализация требует структуризации как самой организации, так и ее управляющей системы.[4]

Между структурой управления и организационной структурой существует тесная связь: структура организации отражает принятое в ней разделение работ между подразделениями, группами и людьми, а структура управления создает механизмы координации, обеспечивающие эффективное достижение общих целей и задач организации. Мероприятия по проектированию или изменению состава самой организации вызывает необходимость соответствующих перемен в структуре управления.

Применительно к таможенному делу общее руководство осуществляет Правительство Российской Федерации. В этом контексте термин «общее руководство» включает в себя выбор стратегии и тактики осуществления таможенного дела, определения его основных направлений, конкретных составных частей, координацию и контроль их развития, акцентирование внимания на тех или иных сторонах и участках таможенной деятельности, имеющих значение для экономического суверенитета и экономической безопасности России.[5]

Исходя из этого, по организационной структурой таможенного органа следует понимать совокупность составляющих его структурных подразделений, порядок их подчиненности, а также формы распределения между ними функций и полномочий.[6]

Одним из направлений совершенствования организационных структур и основным условием эффективной деятельности таможенных органов является законодательство, регулирующее прохождение государственной службы в таможенных органах Российской Федерации. Его формирование зависит от ряда факторов, таких как качественная правовая база, комплектование штата на конкурсной основе при объективной оценке кандидатов, социальные гарантии, формирование кадрового резерва.[7] Поэтому вопросы, связанные с совершенствованием правового регулирования статуса служащих таможенных органов, создание социально-экономических и правовых гарантий, обеспечивающих повышение эффективности их деятельности стновятся одними из основных и приобретаю особое значение.

Другим из направлений совершенствования организационных структур таможенных органов можно обозначить как совершенствование правового регулирования прохождения таможенной службы. Дисгармония правового регулирования прохождения службы должностными лицами таможенных органов приводит к ряду правовых проблем, при этом возникают сложности с комплектованием таможенных органов кадрами. Для настоящего времени отсутствует взаимосвязь между видами службы в таможенных органах, в частности порядок перехода из одного вида службы в другой, что усложняет прохождение службы в таможенных органах и отрицательно сказывается на эффективности ее осуществления.

За последние годы в формировании и деятельности института таможенной службы, занимающего ведущее место в реализации задач и функций государственной власти, в области таможенной деятельности, произошли существенные изменения, вызванные административной реформой, в рамках которой была сформирована правовая база государственной службы в Российской Федерации.

Таким образом, подразделениям таможенных органов в механизме современного российского государства отводится особая роль. Необходимо изучать направления совершенствования организационных структур таможенных органов.

---

Веснин В. Р. Теория организации: учебник. – М.: [Проспект](#), 2016. – С. 12.

<sup>2</sup> Подлесных В.И., Кузнецов Н. В. Теория организации. – М.: [Инфра-М](#), 2013. – С. 19.

<sup>3</sup> Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. – М.: [Инфра – М.](#), 2014. – С. 49.

<sup>4</sup> Мильнер Б.З. Теория организации: учебник. – М.: [Инфра-М](#), 2013. – С. 32.

<sup>5</sup> Бондарева А.В., Зубченко И.Н. Общий и таможенный менеджмент: учеб. пособие. – СПб.: [Троицкий мост](#), 2013. – С. 58.

<sup>6</sup> Макрусов В.В. Таможенный менеджмент: учебник. – СПб.: ИЦ «Интермедия», 2015. – С. 105.

<sup>7</sup> Пансков В.Г., Федоткин В.В. Таможенное дело: учебное пособие. – СПб.: ИЦ «Интермедия», 2016. – С. 101.

### Список литературы

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред.от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 №17) [Электрон.ресурс]. Режим доступа: СПС КонсультантПлюс. URL: <http://www.tks.ru>.
2. Бондарева А.В., Зубченко И.Н. Общий и таможенный менеджмент: учебное пособие.- СПб.: Троицкий мост, 2013.
3. Веснин В.Р. Теория организации: учебник.- М.: Проспект, 2016.
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник.- М.: Инфра-М., 2014.
5. Макрусов В.В. Таможенный менеджмент: Учебник.- СПб.: ИЦ «Интермедия», 2015.
6. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник.- М.: Инфра-М, 2013.
7. Пансков В.Г., Федоткин В.В. Таможенное дело: учебное пособие.- СПб.: ИЦ «Интермедия», 2016.
8. Подлесных В.И., Кузнецов Н.В. Теория организации.- М.: Инфра-М, 2013.

## СЕКЦИЯ №19.

### УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

#### СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЮ ТРУДА СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

**Биганова Г.Г.**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Государственный университет управления», г. Москва

В современном мире понятия мотивация и стимулирования выходят за сложившиеся рамки и становятся всё более популярными. Это мощнейший двигатель, стимулирующий работника продвигаться к цели, и который напрямую связан с силами, воздействующими на него и его внутренними потребностями. Мотивация и стимулирование персонала прямо влияют на результаты деятельности организации. Главной задачей управления выступает мотивация и стимулирование персонала, обеспечивающие сочетание целей организации с личными целями работников.

Во многих российских компаниях используются только материальные методы мотивации и стимулирования, основанные на повышении заработной платы и премиях. Но исследования показывают, что нематериальные методы мотивации, такие как планирование развития личности работника, общение руководителя с подчинёнными, организованные тренинги и семинары и другое, повышают производительность не меньше чем материальные методы.

На работников положительное влияние оказывает предоставляемый социальный пакет, т. е. обеспечение бесплатного питания, оплаченный транспорт, общежитие и т.п. В 2013 году было проведено

исследование удовлетворенности персонала в одной из российских организаций, которое дало интересные результаты - работники ценят возможности, предоставленные им, даже если не пользуются ими. Так, более 45% респондентов отметили, что наличие корпоративного общежития – это уникальное преимущество работодателя. При этом в общежитии проживало лишь 8% всего коллектива. Но многих сотрудников не впечатляет, например, оплачиваемое питание: сотрудники предпочитали получить деньги наличными и самостоятельно купить себе еду, следовательно, большей мотивацией для работника было бы, если бы он сам выбирал для себя поощрение.

Другой важный материальный стимул - индексирование заработной платы в зависимости от стажа работы сотрудника в организации. Например, одна строительная компания установила, что работники уходят спустя определенный период времени. Для их удержания была введена система ежегодно повышающихся коэффициентов на оклад и процент к премии. Чем дольше работает человек, тем больше он получает.

Следующий материальный стимул – когда сотрудники получают бонусы за личные (нерабочие) достижения. Практика западных компаний, таких как Zappos и Google показывает высокую эффективность подхода. Работники пишут сами для себя план развития, в который включаются пункты, не связанные с работой. Например, в Zappos многие борются с лишним весом. Кроме того, можно поставить себе цель в других нерабочих сферах: спортивных соревнованиях, игре на музыкальных инструментах, даже вышивании. Компания Google платит сотрудникам бонусы за спортивные достижения.

Можно выделить еженедельные беседы руководителя с каждым подчиненным. В российских компаниях часто бывает, что на испытательном сроке человек не оправдывает ожидания руководства и его увольняют, но он не понимает, что было не так и почему ему об этом не сказали. Но можно ввести в организации правила, по которым руководитель обязан проводить индивидуальные 20 – 30 минутные встречи со своими сотрудниками раз в месяц, чтобы узнать, как идут дела, что нравится и не нравится в работе, что подчиненный собирается делать, укладывается ли он в график плана развития, в каких вопросах нужна помощь руководителя и т. д.

Другой пример - после рабочего дня руководитель может подвезти несколько рядовых сотрудников на личном автомобиле до ближайшей остановки, а по дороге пообщаться на личные темы. Персонал очень ценит такие знаки внимания. Казалось бы, это мелочи, основанные на простом человеческом отношении, но они формируют уважение и лояльность к руководству.

Очень серьезная мотивация, когда сотрудники сами пишут план своего развития. Сотрудники российских организаций всегда ожидают, что руководитель составит им план развития: куда двигаться в профессиональном отношении. Если начальник этого не делает, то считается, что он плохой руководитель.

Хорошим примером современной мотивации персонала является еженедельное поощрение сотрудников. Например, в Facebook есть правило: размещать посты о достижениях своей команды по итогам каждого дня. Даже маленькое поощрение для лучшего работника мотивирует весь персонал. И даже обычная фотография, вывешенная на доске почета, является стимулом для улучшения работы.

В российской практике о многих льготах, которые есть в организации не принято говорить вслух. В отмеченной выше западной компании Zappos, все льготы для сотрудников перечислены на огромных плакатах, развешанных в офисе. Практика показывает, что чем больше работники пользуются льготами, тем больше возможность сократить текучку кадров и стимулировать работника добиваться успехов в своей организации.

И последнее: работник должен быть осведомлен о деятельности компании. Когда сотрудник видит рост и планы организации, он начинает видеть и возможности для себя. Еженедельные или ежемесячные извещения сотрудника об успехах, об открытии новых площадок, новых сфер деятельности и т.д., позволяют сотруднику ставить перед собой новые цели, а так же возрастает интерес к собственной организации. Для этого используются различные каналы (внутренний портал с постоянно обновляемым контентом, газета организации). До каждого сотрудника должна быть доведена стратегия, планы на рынке, новости компании.

Таким образом, экономика развивается, вместе с ней развиваются трудовые отношения и это конечно влечет за собой поиск новых методов мотивации.

#### **Список литературы**

1. Андреев, А.Ф. Основы кадрового менеджмента/ – М.: «Юрайт», 2013. – 354 с.
2. Магура, М.И. Современные персонал – технологии/ – Спб.: Питер, 2011. – 123 с.
3. Межевов А.Д. Ахмадуллин А.Р., «Организационно-экономические аспекты повышения конкурентоспособности управленческого персонала» М. Вестник Университета. № 12, 2015, с. 226-229
4. HR- Journal. Исследование: что ценят сотрудники офиса. <http://www.hr-journal.ru/articles/mp/chto-motiviruet-sotrudnikov-back-ofisa.html>

### **ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА КАЧЕСТВО И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Карпова В.А.**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Как мотивировать сотрудника работать эффективнее? В настоящее время остается все меньше сторонников классического способа решения проблемы: улучшения материального благосостояния работника. Конечно, эффективность метода бесспорна. Однако дальновидный работодатель понимает, что ценного сотрудника нельзя удержать только деньгами, как нельзя бесконечно вдохновлять его на высокую продуктивность повышением зарплаты. Кроме того, ресурсы любой компании не безграничны, и изыскание возможностей повышения производительности неденежным путем является вопросом рентабельности и конкурентоспособности.

Корпоративная культура организации – это тот необходимый ментальный элемент ее функционирования, который несет в себе возможность повысить продуктивность за счет высвобождения скрытых резервов человеческого потенциала. Это философия, миссия, набор ценностей и норм, разделяемых большинством работников компании, которые выражаются в существовании определенного психологического фона. Корпоративная культура существует в любой организации, так как само существование социальной группы приводит к формированию ее внутренней культуры. Но чтобы культура имела сильное позитивное влияние на качество труда, необходимо, чтобы она была тщательно проработана, закреплена на уровне всей корпорации и имела своим источником руководство организации.

При создании корпоративной культуры значимыми факторами оказываются национальная культура, культура руководителя, структура и масштаб организации. Внешняя среда также имеет значение:

корпоративная культура может быть приемлемой лишь для определенного периода времени и условий, так как изменения на рынке, в государственном регулировании, научно-технический прогресс требуют корректировки положений корпоративной культуры. Стоит отметить, что корректировка корпоративной культуры, как и все процессы, связанные с изменением ментальности, требует существенных временных затрат.[1] Являясь источником корпоративной культуры в организации, руководство отслеживает момент, когда необходимо внесение изменений в культуру.

Целенаправленное создание и внедрение корпоративной культуры имеет место, например, в «Сбербанке». Три главных постулата его культуры – «Я лидер», «Мы команда», «Все для клиента» - отражают существование соответствующих ценностей на трех уровнях корпоративной культуры: личном, групповом, общеорганизационном. Большинство сформированных корпоративных культур имеет аналогичную структуру, и это эффективно по трем причинам:

- 1) Работнику свойственно действовать продуктивно, если он чувствует индивидуальную ответственность за результат труда. Самостоятельность работника делает его активным и раскрывает творческое начало. Важно, чтобы блестящая идея, однажды пришедшая в голову сотруднику компании, была услышана и воспринята его коллегами и руководством.
- 2) Работнику важно чувствовать себя частью команды, группы, в которой образуются как профессиональные, так и личностные связи, в которой признают и одобряют его профессиональные успехи.
- 3) Работник действует эффективно, когда чувствует себя частью большого целого, объединенного глобальной общей целью.

Однако подобный каркас корпоративной культуры в различных организациях дополняется абсолютно уникальными чертами и особенностями. Именно поэтому важно, чтобы ценностный климат в компании совпадал с внутренними мотивами работника, чтобы отдельный работник и организация в целом имели схожие установки.

Касаясь вопроса управления корпоративной культурой с целью повышения производительности труда работников, нельзя обойти стороной такой аспект, как проектирование рабочих мест. Сегодня этому фактору уделяется значительное внимание, и не возникает сомнений, что способ пространственной организации работы в офисе влияет на поведение работника и является частью культуры. Т. Греннис и Д. де Паоли в своей статье описывают норвежскую телекоммуникационную корпорацию Telenor[2], «современный подход к архитектуре и альтернативному дизайну офисного пространства» которой позволил компании стать одним из ведущих глобальных игроков в своей отрасли. Особенностью такого подхода авторы называют «открытое офисное пространство», то есть общее рабочее размещение руководителей и подчиненных, когда руководители «видимы, открыты, доступны и привлекательны». В компании Telenor приняли за основу философию равенства и отказались от многих статусных различий. Также в пример можно привести знаменитые офисы компании «Google», где отсутствуют формальная субординация, дресс-код и четкое закрепление рабочего места за конкретным сотрудником. Обилие еды и развлечений в офисе влияет положительно, а не отрицательно, на производительность труда, ведь в «Google» работают креативные сотрудники, которым необходим комфорт в процессе генерирования ценных идей, и которые сами заинтересованы в своей результативности.

Как же понять, насколько эффективна корпоративная культура? Как количественно измерить ее влияние? Существуют различные методики. Некоторые авторы считают, что показателем может служить уровень трудовой дисциплины. Его можно рассчитать как:

$$УТД = (Чс - Чн) / Чс * (Фпл - Тпв) / Фпл [3],$$

где Чс – среднесписочная численность работников, Чн – численность работников, допустивших трудовые нарушения; Фпл – плановый фонд рабочего времени, чел.-часы; Тпв – сумма внутрисменных и целодневных потерь рабочего времени из-за нарушений трудовой дисциплины.

Однако рассмотренный показатель применим для иерархической организационной структуры, которая не является наиболее прогрессивной на сегодняшний день.

Немаловажным фактором для оценки эффективности корпоративной культуры является коэффициент удовлетворённости работников организацией (Ку):

$$Ку = 1 - (Чсж : Ч) [4],$$

где Чсж – количество работников, уволившихся из организации за определённый период времени по собственному желанию; Ч – среднесписочное количество работников организации за этот же период.

Этот показатель представляется наиболее значимым, так как творческий и перспективный работник всегда стремится в ту компанию, где он сможет применить свои способности. Такому работнику важно быть заинтересованным, увлеченным своим делом, испытывать удовольствие от работы. Именно поэтому возможность удержать продуктивного сотрудника является показателем качества корпоративной культуры.

Комплексно оценить эффективность корпоративной культуры организации можно с помощью метода ситуационной балльной оценки, который присваивает каждой характеристике корпоративной культуры определенный балл за эффективность по пятибалльной шкале.

Оценив каждую из выбранных характеристик и присвоив ей определенный балл, их суммируют по следующей формуле:

$$\sum I = I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + I_5 + \dots + I_n [5],$$

где I - характеристика организационной культуры;

n - количество характеристик, подлежащих рассмотрению.

При этом дается рейтинговая оценка эффективности каждой из выбранных характеристик в соответствии со следующей шкалой: 5 - выдающиеся результаты, 4 - очень хорошие, 3 - средние достижения, 2 - на грани необходимых, 1 - очень слабые результаты.

Например, в качестве рассматриваемых характеристик можно взять:

1) стратегические акценты, которые содержат планы и направления действий, принципы по осуществлению определенных действий для достижения поставленных целей и задач;

2) подбор, оценка кадров и их развитие;

3) стиль управления, который характеризует отношение к сотрудникам и условия труда;

4) структура компании;

5) критерии и методы мотивации;

6) процессы, протекающие в компании (в том числе эффективность информационной системы организации, коммуникационная связь между сотрудниками и подразделениями, система принятия решений, правила и процедуры управления и т.д.).

Далее высчитывается коэффициент влияния организационной культуры (К<sub>вл</sub>) на эффективность работы компании:

$$К_{вл} = \sum I / 5 n$$

Поскольку в общем виде эффективность (Э) любой системы может быть представлена показателем, характеризующим отношение результата (Р), полученного этой системой, к затратам в виде производственных ресурсов, вызвавшим этот результат (З), то влияние организационной культуры на

эффективность может быть выражено следующим образом:

$$\text{Э} = K_{\text{вл}} \times P / 3$$

Если в организации все выбранные для анализа показатели организационной культуры были оценены на пять баллов, то коэффициент влияния данной культуры равен 1. Это будет означать, что в организации создана такая культура, которая наилучшим образом способствует процветанию и росту эффективности данной организации.

Таким образом, корпоративная культура организации – один из основных факторов, влияющих на качество и производительность труда работников. Правильная атмосфера и особая организация взаимодействия между работниками, их мотивация и заинтересованность в общем успехе – это та внутренняя энергия компании, которая закономерно перерастает в значительные показатели эффективности.

---

По Полищук Е. В. Влияние корпоративной культуры на повышение эффективности деятельности предприятия.

<sup>2</sup> Т. Греннис, Д. де Паоли. Формирование и распространение философии корпоративной культуры и лидерства через альтернативное проектирование рабочих мест (на примере компании Telenor, Норвегия).

<sup>3</sup> Жилина Л.Н., Чалова Д.Д. Влияние корпоративной культуры на экономическую эффективность компании: зарубежный опыт.

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Жилина Л.Н., Чалова Д.Д. Влияние корпоративной культуры на экономическую эффективность компании: зарубежный опыт.

#### Список литературы

1. Т. Греннис, Д. де Паоли. Формирование и распространение философии корпоративной культуры и лидерства через альтернативное проектирование рабочих мест (на примере компании Telenor, Норвегия). Изд.: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва, 2012.
2. Жилина Л.Н., Чалова Д.Д. Влияние корпоративной культуры на экономическую эффективность компании: зарубежный опыт. Изд.: Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток, 2014.
3. Полищук Е. В. Влияние корпоративной культуры на повышение эффективности деятельности предприятия. Изд.: Молодой ученый. 2012.

## СЕКЦИЯ №20.

### ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

#### НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Огонькова М.Е.,

ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет», г. Кемерово

Налоги – основная доходная часть бюджета множества стран. В каждой стране существуют свои налоги и ставки на них. Кроме того, они могут отличаться даже в пределах одного государства. В России основная налоговая нагрузка обращена к бизнесу. Ключевой налог, взимаемый с компаний – это налог на прибыль. Аналогичный налог присутствует в налоговой системе почти любой страны. Где-то он называется корпоративным, но суть от этого не меняется: государство забирает у компании часть прибыли, которую ей принесла деятельность. Бизнесмены часто обращают свои взгляды на развивающиеся страны, утверждая,

что там бизнес имеет меньшее давление со стороны налоговой системы. Для того, чтобы оценить так ли это на самом деле, предлагается рассмотреть несколько стран в контексте налогового законодательства и сравнить ставки самого налога на прибыль.

Сначала определимся с кругом стран, которые представляют наибольший интерес. Для этого обратимся к Аналитическому докладу Всемирного банка «Ведение бизнеса в 2016 году». В этом докладе приведен рейтинг 189 стран мира. Эксперты оценивают условия, созданные в стране для бизнеса. В изучении участвовало более 7000 экспертов из различных стран, это ведущие юристы, экономисты, чиновники. Оценивались 10 показателей:

- 1) Регистрация предприятий.
- 2) Получение разрешений на строительство.
- 3) Подключение к системе электроснабжения.
- 4) Регистрация собственности.
- 5) Кредитование.
- 6) Защита инвесторов.
- 7) Налогообложение.
- 8) Международная торговля.
- 9) Обеспечение исполнения контрактов.
- 10) Ликвидация предприятий.

В итоге места распределились от 1 до 189. 1 место – наиболее высокое. Исследование проводилось с июня 2014 по июнь 2015 года.

Из 10 индикаторов для нас наибольший интерес представляет показатель «Налогообложение». Для начала следует пояснить, как он был рассчитан. Эксперты оценивали налоги, которые уплачивает компания среднего размера. Учитывали административное бремя, связанное с уплатой налогов. Внимание уделялось всем налогам и отчислениям, которые утверждены на законодательном уровне.

Для проведения исследования были выбраны несколько стран. В таблице 1 перечислены государства и соответствующие им места в рейтинге «Ведение бизнеса в 2016 году». Поясним, почему выбраны именно эти страны. Объединённые Арабские Эмираты – лидер в рейтинге по параметру «налогообложение», Сингапур – лидер рейтинга в целом, США и Китай – 1 и 2 место соответственно в «Рейтинге стран и территорий по размеру валового внутреннего продукта – 2 самые сильные экономики мира[1], а также приведены данные о России для сравнения. Предлагаем рассмотреть в целом все показатели рейтинга по этим странам. Таблица 1 - Ведение бизнеса в 2016 году. Рейтинг стран.

СТРАНА	Рейтинг	Регистрация предприятий	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Кредитование	Защита инвесторов	Налогообложение	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Ликвидация предприятий
<a href="#">Сингапур</a>	1	10	1	6	17	19	1	5	41	1	27
<a href="#">Соединённые Штаты Америки</a>	7	49	33	44	34	2	35	53	34	21	5
<a href="#">Объединённые Арабские Эмираты</a>	31	60	2	4	10	97	49	1	101	18	91
<a href="#">Китай</a>	84	136	176	92	43	79	134	132	96	7	55
<a href="#">Россия</a>	51	41	119	29	8	42	66	47	170	5	51

Из таблицы 1 видно, что Россия занимает не последнюю строчку, нам уступает Китай. По «налогообложению» ниже нас находится Китай и США. Это говорит о том, что созданию благоприятных условий для бизнеса там уделяется небольшое внимание. Так же можно увидеть, что Китай уступает России абсолютно по всем показателям.

Рассмотрим конкретно каждую из стран, за основу возьмем налог на прибыль.

#### **Объединённые Арабские Эмираты**

Объединённые Арабские Эмираты не случайно занимают лидирующую позицию именно по этому показателю. Начнем с того, что во многих странах налоги – это наиболее простой способ пополнения бюджета государства. Ситуация в ОАЭ кардинально противоположна. Налоговая политика страны достаточно мягкая, фактически полностью отсутствует налог на прибыль и многие другие привычные для нас пошлины.

Корпоративный налог (налог на прибыль) уплачивают только представители банковского сектора и нефтяные компании[2]. Но даже здесь есть одно «но»: если компания имеет статус международной, то и она освобождается от налогов и пошлин.

Иностранные бизнесмены, ведущие свою деятельность на территории Арабских Эмиратов, могут полностью забыть о налогах на активы, дивиденды, проценты, добавленную стоимость, роялти, прирост капитала, доходы, сборы у источника и т.д.[3].

## **Сингапур**

Сингапур – страна, которая занимает лидирующую позицию в рейтинге Всемирного банка по «Ведению бизнеса в 2016 году». Разберемся, какие налоговые условия созданы в Сингапуре. Нас интересует налог на прибыль или корпоративный налог. Процедура уплаты корпоративного налога в Сингапуре существенно упрощена. Для этого было разрешено вести электронный архив всем компаниями Сингапура, независимо от уровня их доходов.

С 2003 года в Сингапуре введена одноуровневая система налогообложения, согласно которой все дивиденды, полученные акционером, освобождаются от уплаты налогов. В Сингапуре отсутствуют жесткие меры противодействия уклонению от уплаты налогов[4].

Начиная с 2010 налогового года фиксированная ставка налога на доход компаний составила 17%[5]. В Сингапуре существуют так называемые налоговые каникулы. Компании, которые созданы в этой стране, освобождены от уплаты налога на первые 3 года (на первые 100 000 сингапурских долларов).

Сумма налога начисляется на основе дохода, полученного компанией в течение прошлого налогового года (периода)[6].

## **Китай**

В КНР, как и в большинстве стран, налоговые поступления – весомая или даже основная доходная часть бюджета. Сегодня Китай – это первая страна по объему взимаемых налогов. Именно это и объясняет столь низкое место в рейтинге. Китайская экономика – самая быстроразвивающаяся экономика мира. К 2020 году она выйдет на 1 место, оставив позади США. Темпы роста Китая достигли 10% за 30 лет[7]. Все эти успехи достигнуты благодаря регулярным реформам. Система налогообложения также, как и экономика страны, претерпевала ряд преобразований за последние годы. Современная налоговая система КНР формировалась и эволюционировала постепенно. Изменения в ней, в том числе и придание гибкости, реально отвечали положению страны на каждом этапе развития[8].

Что же касается бизнеса и налога на прибыль, то все предприятия, зарегистрированные и осуществляющие свою деятельность на территории КНР, являются плательщиками налога.

Общая ставка налога на прибыль установлена на уровне 25%. Для «низко прибыльных малых предприятий» 20%, для предприятий новых и высоких технологий, поддерживаемых государством 15 % [9].

## **Соединенные Штаты Америки**

В США весь бизнес отдан штатам. Федеральные законы, которые регулируют бизнес, минимальны.

Каждый штат в Америке имеет свое собственное корпоративное законодательство, которое очень отличается в разных штатах.

Для рассмотрения возьмем штат, в котором находится самый крупный финансовый центр – Нью-Йорк. В Нью-Йорке весь коммерческий доход компании облагается налогом на прибыль. Коммерческий доход включает в себя весь чистый доход за минусом инвестиционного дохода и другого освобожденного дохода. Ставка налога составляет 6,5% [10].

## **Россия**

В России налоги - это основная доходная статья бюджета. Ставка установлена в размере 20%. Она не является прогрессивной и не зависит от размера, типа и вида деятельности компании. Оплачивать налог обязаны все компании, зарегистрированные и осуществляющие деятельность на территории РФ.

Далее подведем итоги. Для наибольшей наглядности сравним налог на прибыль всех изученных стран. Итоги представим в таблице 2.

**Таблица 2 - Ставки налога на прибыль в разных странах.**

Страна	Ставка налога на прибыль	Возможность уменьшения налога
Объединённые Арабские Эмираты	0*	+
Сингапур	17	+
Китай	20	-
США	6,5	-
<b>Россия</b>	<b>20</b>	<b>+</b>

\*налог выплачивают только те компании, которые заняты в нефтехимической промышленности и банковские учреждения.

Изучив некоторые аспекты налогообложения в вышеуказанных странах становится понятным их нахождение на соответствующих строках рейтинга.

Очевидно, почему ОАЭ вышли на первое место в рейтинге «Ведение бизнеса в 2016 году». 0% ставка по корпоративному налогу дает возможность воплощать самые смелые бизнес-идеи в жизнь. Бизнес там имеет богатую историю. Сейчас крупнейшими компаниями управляют потомки древних купеческих семей. В Эмиратах есть определенная культура ведения бизнеса. Мошенничество и уклонение от уплаты налогов осуждается обществом.

Одним из явных преимуществ ведения бизнеса в Сингапуре является отсутствие обложения налогом дивидендов. В экономике Сингапура ведущую роль играют транснациональные корпорации, благодаря которым экономика страны высокоразвита, а налогообложение признано низким. Это благоприятно сказывается на инвестиционном климате.

Китай. В рейтинге Китай занимает далеко не лидирующие позиции и объясняется тем, что налоговое бремя там очень высокое.

Экономика страны-лидера по объему ВВП - США обладает очень высоким уровнем прозрачности.

Показатели деятельности коммерческих организаций периодически публикуются. Согласно законодательству, некоторые из них подлежат пересмотру в последующие периоды - в зависимости от получения новых данных. Налог с корпораций в США является прогрессивным.

В России налог на прибыль имеет постоянную, неменяющуюся ставку. Это основное отличие от вышеперечисленных государств. Опыт ведущих стран мира необходимо учитывать и ориентироваться на их законодательство. Стоит рассмотреть введение прогрессивной ставки по налогу на прибыль. Это позволит малому бизнесу на начальном этапе сэкономить часть средств и вложить их в расширение. Однако, вслепую копировать опыт, например, ОАЭ тоже не стоит. Наша экономика пока не способна в достаточном объеме пополнять бюджет за счет деятельности нефтедобывающих компаний. Кроме того, культура ведения бизнеса в России пока сильно отстает.

**\*Бувальцева Валентина Ивановна, научный руководитель**

Всемирный банк. Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info> Дата обращения 10.11.2016

<sup>2</sup> Налогообложение Дубай, ОАЭ. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://alliance-dubai.net/nashi-uslugi/poleznaya-informaciya/dubaj-nalogi-nalogooblozhenie-dubaj-oae/?lang=ru> Дата обращения 10.11.2016

<sup>3</sup> Есть ли налоги в Арабских Эмиратах? [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://offshorewealth.info/offshore-tax/are-there-any-taxes-in-uae/> Дата обращения 10.11.2016

<sup>4</sup> «Сингапур анонсировал изменения в налоговом законодательстве». [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.roche-duffay.ru/news/246498362.shtml> Дата обращения 10.11.2016

- <sup>5</sup> Минфин Сингапура снизил ставку налога на прибыль. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://amondsmith.com.ua/news-2009.01.23.htm> Дата обращения 10.11.2016
- <sup>6</sup> Возможности налогового планирования в Сингапуре. [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://www.roche-duffay.ru/articles/singapore\\_tax\\_planning.htm#\\_ftn1](http://www.roche-duffay.ru/articles/singapore_tax_planning.htm#_ftn1) Дата обращения 10.11.2016
- <sup>7</sup> Смицких К.В., Ворожбит О.Ю. Налоговая политика государства как фактор экономического роста предпринимательской деятельности Приморского края / Редакция журнала «экономика и предпринимательство» (Москва). – 2013. – № 7 (36). – С. 626.
- <sup>8</sup> БРИКС. Совместная статистическая публикация. 2015; Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР/Росстат. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2015. – С. 235
- <sup>9</sup> Китай – РО. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://gsl.org/ru/taxes/tax-zones/%D0%BA%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B9-ro/> Дата обращения 10.11.2016
- <sup>0</sup> США – Нью-Йорк. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://gsl.org/ru/taxes/tax-zones/%D1%81%D1%88%D0%B0-%D0%BD%D1%8C%D1%8E-%D0%B9%D0%BE%D1%80%D0%BA/> Дата обращения 10.11.2016

### Список литературы

1. БРИКС. Совместная статистическая публикация. 2015; Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР/Росстат. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2015. – С. 235
2. Возможности налогового планирования в Сингапуре. [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://www.roche-duffay.ru/articles/singapore\\_tax\\_planning.htm#\\_ftn1](http://www.roche-duffay.ru/articles/singapore_tax_planning.htm#_ftn1) Дата обращения 10.11.2016
3. Всемирный банк. Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info> Дата обращения 10.11.2016
4. Есть ли налоги в Арабских Эмиратах? [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://offshorewealth.info/offshore-tax/are-there-any-taxes-in-uae/> Дата обращения 10.11.2016
5. Китай – РО. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://gsl.org/ru/taxes/taxzones/%D0%BA%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B9-ro/> Дата обращения 10.11.2016
6. Минфин Сингапура снизил ставку налога на прибыль. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://amondsmith.com.ua/news-2009.01.23.htm> Дата обращения 10.11.2016
7. Налогообложение Дубай, ОАЭ. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://alliance-dubai.net/nashi-uslugi/poleznaya-informaciya/dubaj-nalogi-nalogooblozhenie-dubaj-oae/?lang=ru> Дата обращения 10.11.2016
8. Сингапур анонсировал изменения в налоговом законодательстве. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.roche-duffay.ru/news/246498362.shtml> Дата обращения 10.11.2016
9. Смицких К.В., Ворожбит О.Ю. Налоговая политика государства как фактор экономического роста предпринимательской деятельности Приморского края / Редакция журнала «экономика и предпринимательство» (Москва). – 2013. № 7 (36). – С. 626.
10. США – Нью-Йорк. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://gsl.org/ru/taxes/tax-zones/%D1%81%D1%88%D0%B0-%D0%BD%D1%8C%D1%8E-%D0%B9%D0%BE%D1%80%D0%BA/> Дата обращения 10.11.2016

## О НЕКОТОРЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ КОНТРОЛЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

**Пышкина Н.Л., Якушев М.Ф.**

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
им.Н.И. ЛОБАЧЕВСКОГО

В настоящее время меняется концепция контрольной работы налоговых органов. Акцент сместился на аналитику и внедрение новых информационных технологий, в результате чего снижается количество налоговых проверок и увеличивается их эффективность. Следует отметить, что совершенствование налогового контроля обеспечивает также и рост налоговых поступлений. По словам Руководителя ФНС М. Мишустина рост поступления НДС за 9 месяцев 2016 г. на 8,6 %, при снижении оборота в розничной торговле на 5,4%, это результат работы автоматизированной системы контроля АСК НДС-2.[2]

Концепция развития налогового контроля была разработана несколько лет тому назад и внедряется поэтапно. На первом этапе создана система контроля за правомерностью возмещения НДС с использованием риск-ориентированного подхода на основе информационной системы АСК «НДС-1». Суть его заключается в том, что система, используя выработанные на базе обобщения налоговой практики критерии, распределяет налогоплательщиков, заявивших возмещение НДС из бюджета по трем группам: высокого, среднего и низкого риска. В отношении налогоплательщиков, входящих в высокую зону риска и заявляющих налог к возмещению проводится более углубленная проверка с применением максимального комплекса мероприятий налогового контроля. После первого года применения АСК НДС количество заявлений о возмещении НДС от компаний высокого риска сократилось в два раза.

Следующий этап применения риск-ориентированного подхода — внедрение АСК «НДС-2», позволяющей осуществлять контроль не только за возмещением НДС, но и за налоговыми вычетами. Сегодня в декларацию по НДС включаются сведения из книг покупок и продаж, журнала учета полученных и выставленных счетов-фактур. После поступления декларации налогоплательщикам в автоматическом режиме направляются требования о представлении пояснений по выявленным АСК «НДС-2» расхождениям. С 2015 г. заработала норма законодательства, которая позволила налоговым органам сформировать так называемую big data, то есть огромный массив данных, который сейчас хранится в Федеральном центре обработки данных службы. Фактически – это сведения обо всех операциях, влияющих на исчисление и (или) возмещение налога на добавленную стоимость, которые совершает каждая компания.

Информация об организации и результатах налогового контроля содержится в отчете формы 2-НК «Отчет о результатах контрольной работы налоговых органов».[4] Содержание данной формы отчета изменяется по разным причинам. Изменения в организации налогового контроля требует изменений в содержании формы 2-НК, с целью оценки показателей отражающих новые направления и методы контроля. При анализе реформирования процесса контроля НДС и его последствиях исследователи обычно отмечают, снижение количества выездных налоговых проверок и увеличение сумм доначислений на одну налоговую проверку [3]. Считаем, что анализ только этих показателей недостаточен, тем более, что содержание формы 2-НК отражает и результаты внедрения новых технологий контрольной работы.

До 2013 налоговая отчетность позволяла провести анализ результативности проверок по НДС по методике, так же, как и по другим налогам. Это:

- сравнение числа проведенных проверок и числа проверок, выявивших нарушения налогового законодательства
- анализ динамики камеральных и выездных налоговых проверок
- исчисление средней суммы платежей на одну налоговую проверку
- анализ динамики начисленных платежей на одну проверку в целом и в разрезе налогов

Результаты анализа по первому пункту отражены в таблице 1.

Соотношение камеральных и выездных проверок по РФ

Таблица 1

Налоги	На 1.07. 2016		На 1.07. 2015	
	Соотношение проверок, выявивших нарушения и общего числа проведенных выездных проверок(%)	Соотношение проверок, выявивших нарушения и общего числа проведенных камеральных проверок (%)	Соотношение проверок выявивших нарушения общего числа проведенных выездных проверок(%)	Соотношение проверок выявивших нарушения общего числа проведенных камеральных выездных проверок(%)
Налог на добавленную стоимость	80,1	7,2	78,4	5,9
Налог на прибыль	52,2	1,1	68,2	1,0
НДФЛ	65,2	-	63,6	-
Налог на имущество организаций	9,1	0,5	10,3	0,6
НДПИ	25,2	6,5	19,5	5,4
Транспортный налог	13,8	3,6	14,5	3,5
Земельный налог	11,2	3,8	12,2	4,1
Единый налог по УСН	57,16	3,3	59,8	3,3
ЕНВД	14,7	5,3	16,2	5,5

По данным таблицы видно, что самый высокий процент проверок, выявивших нарушения в общем числе проведенных за оба периода по выездным и камеральным проверкам приходится на налог на добавленную стоимость. По этому налогу отмечается рост показателя в динамике также по камеральным и выездным проверкам. Что касается других налогов, то по выездным проверкам по всем налогам (кроме

НДФЛ и НДС) соотношение проверок, выявивших нарушение и общего числа проведенных проверок имеет отрицательную динамику. произошло снижение показателя.

При анализе средней суммы доначислений по проверкам возникает вопрос о базовом показателе расчета. Это может быть показатель общего числа проведенных проверок или числа проверок, выявивших нарушения налогового законодательства. На наш взгляд второй вариант расчета отражает степень результативности эффективных проверок и более интересен для анализа.

Сумма доначислений на одну проверку ( тыс. руб.)

Таблица2

Налоги	Камеральные проверки	Камеральные проверки	Выездные проверки	Выездные проверки
	01.07. 2015	01.07. 2016	01.07. 2016	01.07. 2015
Налог на добавленную стоимость	57,2	366	12373,9	6821,4
Налог на прибыль	135,7	1323	8699,3	6144,6
НДФЛ			2612,6	2187
Налог на имущество организаций	244	206,8	10342,3	2198,2
НДС	1048	385,9	15004,7	5152,2
Транспортный налог	8,1	8,3	51,8	42,7
Земельный налог	151,3	159,4	762,6	954,6
Единый налог по УСН	12,2	13,1	1904,8	953
ЕНВД	2,1	2,2	234	234,1

Суммы доначислений по выездным проверкам значительно выше доначислений по камеральным проверкам. По камеральным проверкам наибольшая сумма начислений по налогу на прибыль, по выездным проверкам по налогу на добавленную стоимость.

Динамика показателей о налоговых проверках на 1.07. 2015-2016 г.

Таблица.3

	Темпы роста выездных проверок	Темпы роста камеральных проверок	Темпы роста выездных проверок( выявивших нарушения)	Темпы роста камеральных проверок( выявивших нарушения)	Темпы роста суммы доначислений на одну выездную проверку	Темпы роста суммы доначислений на одну камеральную проверку
Налог на добавленную	0,8	1,01	1,0	1,22	1.81	6,34

стоимость						
Налог на прибыль	0,8	1,03	0,79	1,15	1,42	9,75
НДФЛ	0,93	-	0,77	-	1,19	-
Налог на имущество организаций	0,79	0,99	0,70	0,89	4,7	0,85
НДПИ	0,77	1,04	0,99	1,24	2,9	0,37
Транспортный налог	0,8	1,01	0,76	1,03	1,21	1,02
Земельный налог	0,8	0,78	0,73	0,72	0,8	1,05
Единый налог по УСН	0,72	1,11	0,69	1,05	2,0	1,07
ЕНВД	0,68	0,97	0,62	0,94	1,0	1,05

Наблюдается снижение общего числа выездных проверок в основном на 20 %, число проверок, выявивших нарушения изменилось в разной степени по видам налогов. Почти на треть уменьшилось число проверок выявивших нарушения по налогу на имущество организаций и по единому налогу по УСН и ЕНВД. В пределах 21-25% снизилось число результативных проверок по налогу на прибыль, НДФЛ, земельному налогу. По НДС число выездных проверок, выявивших нарушения, выросло на тысячные доли процента.

По камеральным проверкам в целом изменения в основном в пределах 1 %. В то же время отмечается рост числа проверок по УСН и игорному бизнесу и значительное снижение по земельному налогу. Динамика камеральных проверок, выявивших нарушения неоднозначна по видам налогов. Рост, больше чем на 20 % отмечается по НДС и НДПИ, снижение по налогу на имущество организаций, земельному налогу.

Обобщив данные анализа показателей первого раздела отчетности о налоговом контроле можно сформулировать выводы об особенностях результатов налогового контроля по налогу на добавленную стоимость.

1. Самый высокий показатель соотношения числа проверок, выявивших нарушения и общего числа проведенных проверок.
2. Самый высокий показатель доначислений на одну выездную проверку.
3. Доначисления по камеральным проверкам значительно ниже, чем по другим налогам.
4. Налог на втором месте по темпам роста камеральных проверок, выявивших нарушения и темпам роста суммы доначислений, приходящихся на одну проверку.

При анализе эффективности проверок обычно отражают динамику суммы доначислений на одну выездную проверку.[ 3] Данные отчетности 2-НК позволяют провести углубленный анализ данного показателя по видам налогов и видам проверок. За исследуемый период произошел рост доначислений на одну выездную проверку, но в различной степени. Значительный рост отмечается по налогу на имущество и НДПИ ( более, чем в 2 раза) , по НДС и УСН темп роста равен или близок к 2. В то же время по земельному налогу доначисления на одну выездную проверку снизились. Доначисления на одну камеральную проверку показывают более высокий темп роста по ряду налогов. По налогу на прибыль рост, почти в 10 раз, по НДС рост более, чем в 6 раз. По другим налогам изменения в значительно меньшей

степени. По НДСИ и налогу на имущество организаций произошло снижение доначислений на одну проверку.

В последние годы ФНС проводит большую работу по совершенствованию налогового контроля в отношении налога на добавленную стоимость. В виду особенностей данного налога при налоговом контроле проверяется не только правильность исчисления налога по проведенным налогоплательщиком операциям, но, и правомерность и обоснованность сумм, заявленных к возмещению из бюджета. Именно этот раздел контроля ф.2-НК НДС претерпел существенные изменения.

В 2013 г. в налоговой отчетности о налоговой базе по НДС появились новые разделы, позволяющие изучать новые стороны налоговых проверок. Так, в разделе 5 отражаются сведения о проверках обоснованности возмещения НДС по камеральным и выездным проверкам. Данные этого раздела характеризуют проверки обоснованности возмещения НДС по количеству единиц, по сумме НДС, возмещение которых признано налоговым органом необоснованным, результаты проверки вышестоящими налоговыми органами и арбитражными судами решений о признании возмещения сумм НДС необоснованными.

Динамика проверок обоснованности возмещения НДС на 01.01

Таблица 4

	Камеральные проверки		Выездные проверки	
	2016/2015	2015/2014	2016/2015	2015/2014
Количество проверок обоснованности возмещения НДС, единиц	0,84	0,87	0,74	0,86
Количество проверок, по результатам которых возмещение сумм НДС признано необоснованным, единиц	0,83	0,88	0,77	0,93
Суммы НДС, возмещение которых по результатам проверок признано налоговыми органами необоснованным, тыс. рублей	0,94	0,69	0,33	1,32
Количество решений об отказе в возмещении НДС, отмененных (полностью либо частично) вышестоящими налоговыми органами, единиц	0,82	Нет данных	0,93	Нет данных
Суммы НДС, признанные в отчетном периоде к возмещению вышестоящими налоговыми органами тыс. рублей	1,37	0,63	1,53	0,87
Количество решений об отказе в возмещении НДС, отмененных (полностью либо частично) арбитражными судами, единиц	0,65	Нет данных	0,95	Нет данных
Суммы НДС, признанные в отчетном периоде к возмещению арбитражными судами и, тыс. рублей	0,60	0,88	0,80	1,78

В исследуемый период наблюдается снижение количества проведенных проверок обоснованности возмещения НДС, количества проверок, выявивших необоснованность возмещения НДС, суммы НДС, признанного необоснованным. Несмотря на отрицательную динамику названных показателей, следует

отметить позитивное влияние новых технологий на результаты камеральных проверок. За 2015 год суммы НДС, возмещение, по которым признано необоснованным снизились по сравнению с 2014г. лишь на 6% . Тогда как в предыдущем году это снижение составило 31 %. Как известно решения налоговых органов могут быть оспорены налогоплательщиком в вышестоящем налоговом органе и арбитражном суде. Названные инстанции в результате рассмотрения споров в ряде случаев признают НДС к возмещению. Например, в первом полугодии 2016 г. из суммы НДС не признанной налоговыми органами около 25,5 млрд руб. по решению вышестоящих налоговых органов и арбитражных судов, признано к возмещению 5,8 млрд. руб. О положительных тенденциях в контрольной работе свидетельствует значительное сокращение сумм НДС, признанных к возмещению арбитражными судами. По камеральным проверкам в 2014г суммы признанного налога снизились на 12%, а в 2015 уже на 40%. По выездным проверкам изменения более существенные, рост на 78% в 2014г., снижение. на 20% в 2015г. Это также свидетельствует о повышении качества контрольных мероприятий и сборе достаточной доказательственной базы по выявленным нарушениям.

По данным нового раздела можно исчислить такие аналитические показатели:

1. Структуру и динамику проверок обоснованности возмещения НДС
2. Долю проверок, признавших возмещение необоснованным
3. Динамику сумм НДС ,возмещение которых признано налоговыми органами необоснованными ( в расчете на одну налоговую проверку)
4. Динамику количества и суммы НДС отмененных решений об отказе возмещения налога

Доля результативных проверок, с признанием возмещения НДС необоснованным увеличивается как по выездным, так и по камеральным проверкам. При этом, доля результативных проверок по выездным проверкам почти в 2 раза выше, чем по камеральным. По выездным проверкам , в сравнении с камеральными значительно выше, и средняя сумма необоснованного возмещения налога на одну проверку. Динамика среднего показателя отказа в возмещении налога неустойчивая. Средняя сумма НДС признанная вышестоящими налоговыми органами и арбитражными судами, значительно выше, отказного возмещения налоговыми органами.(табл.5) Можно предположить, что в вышестоящие налоговые органы и арбитражные суды попадают материалы с более крупными суммами отказа возмещения. Для более обоснованных выводов по данным показателям необходимы более детальные исследования проверок обжалованных налогоплательщиками.

Аналитические показатели результативности проверок обоснованности возмещения НДС

Таблица.5

	Камеральные проверки				Выездные проверки			
	1.01 .2014	1.01 .2015	1.01 .2016.	1.07. 2016	1.01. 2014	1.01 .2015	1.01. 2016	1.07. 2016
Доля числа проверок, по результатам которых возмещение сумм НДС признано необоснованным (%)	15,9	16,3	16,2	17,4	29,7	32,4	33,9	35,5
Суммы НДС, возмещение которых по результатам проверок признано								

налоговыми органами необоснованным на одну проверку тыс. рублей	3143	2466	2791	2133	8340	11844	5093	9103
Суммы НДС, признанные в отчетном периоде к возмещению вышестоящими налоговыми органами на одну проверку, тыс. рублей	Нет данных	5163	8626	7388	Нет данных	7380	12161	2398
Суммы НДС, признанные в отчетном периоде к возмещению арбитражными судами на одну проверку, тыс. рублей	Нет данных	6876	6317	6583	Нет данных	12193	10297	12097

Анализ показателей пятого раздела отчета Ф.2-НК позволяет сформулировать дополнительную характеристику налогового контроля по НДС.

1.Обоснованность возмещения НДС проверяется при камеральных и выездных налоговых проверках. Преобладающее значение имеют камеральные проверки, как по числу единиц проверок, так и по сумме необоснованного возмещения.

2.Отмечается снижение количества, как общего числа проверок, так и проверок, установивших необоснованность возмещения налога по числу единиц и по сумме.

3.Принятые налоговыми органами решения оцениваются вышестоящими налоговыми органами и в арбитражных судах. Так, за первое полугодие 2016 г. вышестоящие налоговые органы не признали необоснованными 367 решений на сумму 2476, млн. руб., арбитражные суды 428 решений на сумму 3280,6 млн. руб. Динамика этих показателей выражается в снижении.

Особым показателем, характеризующим результаты проверок по НДС, является показатель уменьшения сумм НДС, заявленного к возмещению самим налогоплательщиком. В процессе камеральных проверок налогоплательщики имеют право представить уточненные декларации, изменяющие налоговые обязательства, в том числе путем уменьшения налога к возмещению. Статистика этого показателя представлена в таблице 6

Уменьшение НДС, заявленного налогоплательщиками к возмещению

Таблица 6

	По годовым периодам			По полугодовым периодам (1.07)		
	2013	2014	2015	2014	2015	2016
Сумма заявленного к возмещению НДС, уменьшенного налогоплательщиками по камеральным проверкам (млн. руб.)	56106	58616	111771	26972	36628	23403
Представлено						

налогоплательщиками уточненных деклараций, уменьшающих сумму НДС, заявленного к возмещению	50887	52118	55938	25502	24901	25414
--	-------	-------	-------	-------	-------	-------

За три календарных года прослеживается увеличение действий налогоплательщиков по уменьшению, заявленных к возмещению сумм НДС, особенно значимый рост по сумме уменьшения за 2015 год. По полугодиям динамика этого показателя неустойчивая. В отчетности Ф. 2-НК представлены сведения о некоторых обстоятельствах, послуживших основанием для снижения заявленных к возмещению сумм. В большей части это требование налоговых органов о представлении документов и уведомлений с требованием пояснений.

В научной литературе высказано мнение, что именно по параметру, отражающему количество заявлений на возмещение, нужно определять результативность работы системы. Оценивать результативность по числу отказов нецелесообразно – возрастающее их количество будет говорить не только о полезности системы, но в первую очередь об увеличении количества мошенников [ 1]. Полагаем, что более полно результативность реформированной системы контроля НДС будет характеризовать сводный показатель , определяемый как сумма дополнительно начисленных платежей и уменьшенного возмещения по налогу.

Сводные данные по результатам налогового контроля НДС на 1.07. 2016 ( млн. руб.)

Таблица.7

Показатели	Камеральные проверки	Выездные проверки
Дополнительно начислено платежей	18360	98470
Из них налоги	14978	70676
Отказано в возмещении налоговыми органами	19648	5880
Уменьшено возмещение по уточненным декларациям	23403	113

Приведенные в таблице показатели свидетельствуют о повышении эффективности налоговых проверок, не только за счет доначислений в процессе налоговых проверок, но и предотвращения необоснованного возмещения налога из бюджета. Как видим особенно это значимо по камеральным проверкам ( более 43 млрд. руб.). Конечно, отказанное возмещение не дает прямых денег бюджету, но предохраняет его от значительных расходов в виде возврата налога.

Проведенный нами анализ камеральных и выездных проверок НДС показывает в целом положительное влияние новых технологий на результаты и качество деятельности налоговых органов по администрированию налога . Особенно эффективна новая технология в выявлении действий недобросовестных налогоплательщиков, стремящихся получить необоснованную налоговую выгоды через возмещение НДС. Однако изменение технологии администрирования вызвало дополнительные трудозатраты для добросовестных налогоплательщиков. Ведя реальную деятельность с реальными партнерами им в ряде случаев приходится давать объяснения по выявленным автоматизированной системой расхождением, по подозрению в контактах с фирмой –однодневкой. Для более полной оценки

результатов новых технологий администрирования НДС необходимо исследовать положение добросовестного налогоплательщика в этих условиях.

### Список литературы

- 1 .Корычева М.Т. , Тимошенко В.А. Совершенствование налогового контроля за вычетами и возмещениями налога на добавленную стоимость// Сборник :Современные проблемы взаимодействия государства и общества 2016,с. 61
- 2..М.Мишустин Мы близки к администрированию в режиме реального времени// ‘электронный ресурс [www.kommersant.ru/doc3149646](http://www.kommersant.ru/doc3149646)
- 3 .Смирнова Е.Е. Вопросы эффективности налогового контроля в условиях глобальных изменений // International innovation research: Economics. Science. Society. Сборник статей международной научно-практической конференции. Под общей редакцией Г.Ю. Гуляева. 2016.С 53
- 4 Отчет о результатах контрольной работы налоговых органов [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru) сайт Федеральной налоговой службы, данные форм статистической налоговой отчетности 2-НК за 2013-2016 г.г.

## СЕКЦИЯ №21.

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

#### ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДЕТСКОГО ТУРИЗМА В КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

**Берхамова Ж.Б., Хуранов А.Б.**

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,  
г. Нальчик

Детский туризм, являясь одним из основных секторов туристской индустрии, представляет собой путешествия детей в возрасте от 7 до 15 лет с различными целями. В отличие от многих других видов туризма детский туризм выделяется не по целям поездки, а по целевой аудитории. В связи с этим он, охватывая различные туристические направления, позволяет решать несколько задач: образовательную (как обучение, так и расширение кругозора юных туристов), воспитательную, оздоровительную, социальную и др.

Можно выделить специфические особенности детского туризма:

- наличие организованной группы детей с руководителями, несущими ответственность за жизнь и здоровье детей, занимающимися организационными вопросами и т.п.;
- определенная возрастная категория (преимущественно школьного возраста);
- обязательное наличие педагогического состава в специализированных местах размещения (детские лагеря, базы и так далее);
- развивающий, обучающий характер туров [1].

В России детский туризм имеет высокую социальную значимость; за счет бюджетных средств осуществляется полное или частичное финансирование данного вида туризма. Основным источником финансирования социального детского туризма выступает Фонд социального страхования Российской

Федерации, бюджет которого ежегодно содержит статью расходов на оздоровление и санаторно-курортное лечение детей [2].

Растущая потребность в детском отдыхе удовлетворяется также за счет создания частных лагерей, которых на сегодняшний день насчитывается уже свыше тысячи [3].

Кабардино-Балкарская Республика имеет уникальные ресурсы как для развития туризма в целом, так и детского и молодежного туризма в частности [5].

Рекреационные зоны Кабардино-Балкарской Республики обладают высоким потенциалом для развития различных направлений туристской деятельности, в том числе и детского туризма.

Горно-рекреационная зона Приэльбрусья и Безенги являются прекрасным природным ресурсом для реализации спортивно-оздоровительной функции детского туризма. Широкие возможности для реализации лечебно-оздоровительной функции детского туризма представляют г. Нальчик, как известная санаторно-курортная здравница, оздоровительно-лечебные комплексы Джылы-Су, Аушигер, Тамбукан, Долина Нарзанов.

Республика обладает уникальными туристско-экскурсионными зонами как природными (Чегемские водопады, Голубые озера), так и археологическими (Верхняя Балкария, Верхний Чегем).

Наличие особо охраняемых природных территорий создает хорошую базу для развития экологического, а национальный колорит — этнографического туризма.

Создание инфраструктуры детского туризма позволит решить несколько актуальных задач, как для отдельно взятой личности, так и для республики:

- укрепление и сохранение здоровья молодого поколения;
- изучение родного края, воспитание чувства патриотизма и гордости за свою страну;
- повышение культурного уровня молодежи;
- профессиональная ориентация подростков;
- интенсивное развитие туризма, как важной отрасли экономики;
- профессиональная занятость населения [4].

На текущий момент в КБР, как и в основном по РФ больше всего развиты лечебно-оздоровительное и спортивно-оздоровительное направления детского туризма, которые осуществляются на базе 23 организаций, в их число входят 9 санаториев, расположенных на территории курорта Нальчик: «Горный родник», «Грушевая роща», «Дружба», «Маяк», «Эльбрус», «Кавказ», «Долинск», «Детский туберкулезный санаторий «Звездочка», базовый республиканский детский социально-реабилитационный центр «Радуга», 8 оздоровительных лагерей и 6 пансионатов и альплагерей [5].

Основными проблемами, стоящими на пути дальнейшего развития детско-юношеского туризма в республике является: 1) недостаточное количество средств размещения, созданных с учетом возрастных особенностей юных отдыхающих; 2) большая часть имеющихся санаториев, лагерей и туристических баз требует капитального ремонта и усовершенствования; 3) недостаток квалифицированных кадров для работы с детьми и молодежью (воспитателей, педагогов, экскурсоводов, инструкторов); 4) обеспечение безопасности юных туристов; 5) обеспечение бесперебойной связи [6].

Решение проблем развития детско-юношеского туризма должно начинаться с федерального уровня. В первую очередь, это совершенствование нормативно-правового регулирования рассматриваемого сектора туристической отрасли.

Решением проблем развития детского туризма на республиканском уровне могут стать следующие шаги:

- привлечение внимания республиканского руководства к сфере детского туризма в республике,
- создание инвестиционной привлекательности этого сектора туризма,
- строительство средств размещения с учетом детско-юношеского контингента,
- усиленная подготовка квалифицированно кадрового состава для работы с детьми и молодежью,
- создание оригинального туристического продукта,
- обеспечение безопасности в местах детского отдыха, на туристических маршрутах.

Также одним из важных условий развития детско-юношеского туризма в Кабардино-Балкарской Республике является популяризация региона, активное освещение его аттрактивных качеств, информация о местах и условиях детского отдыха в средствах массовой информации и интернете.

Таким образом, Кабардино-Балкарская Республика, несмотря на ряд существующих экономических проблем, обладает высоким потенциалом для развития детско-юношеского туризма.

### Список литературы

1. Аигина Е.В., Тульская Н.И. Современное состояние и развитие детского туризма в Российской Федерации. [Электронный ресурс] <http://cyberleninka.ru/article/n /sovremennoe-sostoyanie-i-razvitie-detskogo-turizma-v-rossiyskoy-federatsii#ixzz4QZPYusU4> (дата обращения 23.10.2016).
2. Зоричева Н.М. Детский отдых как приоритетный вид социальной политики государства. // Российский экономический интернет-журнал. 2013. №1. С.1-6.
4. Криворучко В.И. Государственное регулирование санаторно-курортной сферы и туризма в условиях рыночной экономики / В.И. Криворучко – М.: Академия повышения квалификации, 2004. – 76 с.
5. Официальный сайт Министерства курортов и туризма КБР [Электронный ресурс] [http://pravitelstvo.kbr.ru/oigv/minturizm/ sanatorno\\_kurortnyy\\_kompleks \\_respubliki/ detskiy\\_otdykh.php](http://pravitelstvo.kbr.ru/oigv/minturizm/ sanatorno_kurortnyy_kompleks _respubliki/ detskiy_otdykh.php) (дата обращения 04.11.2016).
6. Шогенов И.Г., Анищенко Е.А. Проблемы и перспективы развития молодежного и детского спортивно-оздоровительного туризма в КБР // Россия – Казахстан: приграничное сотрудничество, музейно-туристический потенциал, проекты и маршруты к событиям мирового уровня: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Вып. 1. - Самара, 2016. [Электронный ресурс] <https://regrazvitie.ru/wp-content/uploads/2016/01/SHHogenov-Anishhenko.pdf> (дата обращения 04.11.2016).

# ПРОБЛЕМЫ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

**Варганова М.Л.**

к.э.н., доцент, начальник отдела аспирантуры

Московского психолого-социального университета, доцент кафедры экономики и финансового права  
ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный университет», г. Москва.

В условиях вхождения России в мирохозяйственные связи и нарастающей зависимости ее экономики от глобальных экономических процессов, возникающего финансового кризиса, все сложнее решать такую проблему социально-экономического характера, как устойчивое продовольственное самообеспечение.

Современное состояние агропродовольственной сферы показывает, что с каждым годом проблема продовольственного обеспечения населения продуктами питания становится важнейшей задачей. «Решение вопроса зависит не только от производственных возможностей и биоклиматических условий функционирования агропромышленного комплекса, но также и от состояния продовольственного рынка» [3].

С переходом на рыночные отношения отечественное сельское хозяйство испытывает значительные производственно-экономические трудности: существенно сократились площади используемых сельскохозяйственных угодий, уменьшилось поголовье животных, ухудшилась техническая оснащенность производства, что привело к снижению объемов [4].

За последние годы возникает необходимость в сдерживании деграционных процессов на селе. Продолжающаяся ценовая неэквивалентность между сферами АПК, недоступность продовольственных рынков для сельхозтоваропроизводителей постоянно увеличивает число предприятий-банкротов, а необоснованный и нерегулируемый импорт продовольственных товаров приводит страну к продовольственной зависимости. В свою очередь, это еще более ослабляет экономику сельскохозяйственных предприятий, деградируется их производственная и социальная инфраструктура. Низкая же платежеспособность населения не позволяет увеличить емкость продовольственного рынка, что также сдерживает производство сельскохозяйственной продукции на уровне самообеспеченности его регионов.

Устойчивость регионального развития можно представить как процесс поэтапно-приоритетного совершенствования социо-эколого-экономических параметров региона, максимально обнажающих интересы его населения, предпринимательства и региональной системы управления процессом устойчивости, позволяющего учитывать и оптимально преодолевать всевозможные риски, и используя современные информационные технологии и ресурсные возможности, своевременно адаптировать социально-экономическую систему к заданному режиму функционирования

Научное обоснование проблемы достижения устойчивого продовольственного обеспечения населения регионов с позиций социально-экономических приоритетов неизбежно ориентирует исследователя на необходимость приращения научного знания, применительно в агроэкономической науке, что связано в основном с теорией приоритетов, теорией устойчивости. Именно в рамках соединения этих теорий целесообразно, по нашему мнению, рассматривать данную проблему, как проблему социальную и экономическую.

Предпринимаемая на базе приоритетного национального проекта попытка развития АПК не в состоянии быстро решить проблему восстановления и дальнейшего устойчивого функционирования аграрного сектора и сельских территорий. В связи с этим сдерживание деградационных процессов в сельском хозяйстве и достижение устойчивого продовольственного самообеспечения на основе развития АПК может быть обеспечено лишь на базе эффективной аграрной и особенно агропродовольственной политики.

Накопившиеся за долгие годы в АПК проблемы, связанные, прежде всего с межотраслевыми отношениями, восстановлением деградированного ресурсного потенциала, сдерживанием нарастающей безработицы и бедности, особенно сельского населения, с преодолением перекосов на аграрном рынке и во всей аграрной политике, должны решаться в обоснованной приоритетности не только в целом в стране, но и в каждом регионе, с учетом их социально-экономических и природно-климатических условий. При этом приоритетность должна рассматриваться с позиций достижения основной стратегической цели – повышения основной составляющей качества жизни населения региона в удовлетворении его потребностей в пище.

В связи с этим продовольственное обеспечение региона является приоритетной задачей первого уровня, а все остальные (восстановление социально-производственного потенциала, оптимизация объемов импортного продовольствия и государственной поддержки сельских хозяйств, развитие агропромышленной интеграции, регулирование аграрного рынка и паритетных отношений в АПК и др.) – задачи второго уровня приоритетности, как сопутствующие и в комплексе обеспечивающие решение основной задачи – задачи первого уровня.

При этом важной региональной особенностью является состояние социальной и производственной сфер в АПК, от которых зависит выбор приоритетов в решении задач второго уровня. В случае превышения уровня деградации в регионе или сельском районе социальной инфраструктуры над производственной предпочтение отдается социальной приоритетности. Причем до уровня достижения оптимального соотношения между темпами развития данных инфраструктур. В качестве критерия оптимальности здесь можно принять достижение максимальной производительности труда, превышающей внутриотраслевой уровень.

Решение проблемы выживания организаций АПК и повышения конкурентоспособности их продукции, особенно при вступлении России в ВТО, значительно облегчается за счет соединения интересов предпринимательского характера, связанных с производством продовольствия на основе бизнес - кластерного развития.

Необходимость бизнес-кластерного размещения агропроизводства обусловлена следующими причинами:

- необходимостью активизации ресурсов АПК для достижения устойчивого развития сельских территорий и укрепления устойчивого развития сельских территорий и укрепления их продовольственной независимости на основе мотивационного агробизнеса;
- возможностью преодоления внутриотраслевой конкуренции ради создания конкурентоспособного с импортируемой агропродукцией регионального продовольственного рынка;
- необходимостью ускорения интеграционных процессов в АПК на основе достижения компромисса интересов его участников (сельхозтоваропроизводителей, переработчиков, торговых структур, инфраструктурных организаций, ВУЗов, НИИ и т.д.) и эволюционного управления агропромышленной системой региона;

- возможностью сокращения транзакционных издержек и достижения синергического эффекта при реализации бизнес-проектов кластерного характера достижение единой стратегии – повышение качества жизни населения регионов и страны в целом, а также устойчивого продовольственного обеспечения.

Вопрос о приоритетах в экономике в основном связывается с наиболее выгодным (приносящим наибольший доход) вариантов вложения инвестиций. Однако односторонность подхода к выбору таких вариантов порождает необъективность оценки, поскольку для властных управленческих структур отсутствует механизм ответственности за результаты принимаемых решений. В качестве исходного начала для разработки такого механизма можно было бы принять совокупность соответствующих критериев, которые бы максимально учитывали интересы агробизнеса, государства, регионов и проживающего в них населения.

В последние годы в продовольственном обеспечении страны сформировались неблагоприятные тенденции и федеральным и региональным органам власти необходимо принимать незамедлительные меры по улучшению ситуации на продовольственном рынке. При этом многие из них отмечают, что решение проблемы продовольственной безопасности страны связано, прежде всего, с ее макроэкономическим развитием [2].

На наш взгляд, устойчивое развитие АПК, как базис для устойчивого продовольственного самообеспечения региона, может быть представлено как способность:

- 1) всех его сфер долговременно поддерживать между собой эквивалентные ценовые отношения;
- 2) приобретения необходимых конкурентных преимуществ по сравнению с импортируемой продукцией и преодоления различного рода рисков;
- 3) всей агропромышленной системы своевременно адаптироваться к устойчивому функционированию на уровне требований социо-эколого-экономической среды.

Следует также заметить, что устойчивое продовольственное самообеспечение непосредственно связано с устойчивостью развития региона и его АПК и, особенно с проводимой агропродовольственной политикой Правительства, непосредственно влияющей на устойчивость агропроизводства.

Анализируя научные взгляды на устойчивость агропроизводства, можно объединить их в девять групп:

- в первой – данное понятие трактуется, как способность противостоять различным отрицательным воздействиям, приспосабливаясь к ним [6];

- во второй – под устойчивостью агропроизводства понимаются такие его свойства, которые позволяют в различных условиях хозяйствования производить заданное количество каждого вида продукции необходимого качества и с минимальными затратами имеющихся средств;

- в третьей группе – устойчивость сельскохозяйственного производства обеспечивается путем создания условий для соблюдения пропорций и высоких темпов [1];

- в четвертой группе – учитывается обязанность соблюдения пропорций в развитии АПК страны, а также использованию пашни на единицу затрат [1];

- в пятой группе – устойчивость АПК связывается с областью экономических отношений, непрерывно обеспечивающих рациональную пропорциональность между факторами аграрного производства и необходимые темпы его развития в условиях хозяйственного риска и изменчивости внешних условий функционирования для удовлетворения потребностей на обеспечение в продовольствии и товарах

народного потребления, производимых из сельскохозяйственного сырья. Предлагается методика расчета факторов эффективности экономического роста [8];

- в шестой группе – устойчивость характеризуется как проявление пропорциональности и соответствия технических и социально-экономических условий, либо она достигается через диспропорции и колебания;

- в седьмой группе – рассматривается три вида производственной устойчивости: абсолютная, потенциальная и фактическая. Абсолютная – обеспечивается при отсутствии каких-либо отклонений, потенциальная – ориентирована на развитие производительных сил, активизирующих АПК на приобретение адаптационных возможностей. Нормативная устойчивость, как производная от накопленного потенциала используемых методов управления. Это устойчивость, которая достигнута в истекшем периоде под воздействием реальных условий и факторов при данном уровне развития производительных сил и производственных отношений. Фактическая устойчивость производства – это устойчивость, достигнутая в истекшем периоде под воздействием реальных условий и факторов при данном уровне развития производительных сил и производственных отношений;

- в восьмую группу – вошли представления об устойчивости производства как устойчивости развития изучаемого явления с минимальной колеблемостью и максимальным непрерывным возрастанием среднегодовых уровней [7];

- в девятой группе – включаются концепции устойчивости агроэкономической системы, ориентируемые на агрономическую, экологическую, социальную, микроэкономическую и макроэкономическую устойчивости.

В каждой группе определений есть свои достоинства и недостатки, обусловленные причинами внутри- и межрегионального характера, а также проводимой аграрной политикой.

Разумеется, устойчивость можно отметить «...как способность противостоять различного рода отрицательным воздействиям, приспосабливаясь к ним. При этом возможность постоянно поддерживать рациональную пропорциональность между факторами производства в условиях стабильно действующих рисков и изменчивости предполагает возможную лишь кратковременную утрату названной пропорциональности, с тем чтобы, мобилизовав все свои внутренние резервы, снова войти в режим устойчивого функционирования.

#### Список литературы

1. Богданова Э. Критерии оценки финансовой устойчивости предприятий АПК. // АПК: экономика, управление. - 1998. - №4. - С. 70–73.
2. Варганова М.Л. Продовольственная безопасность страны и пути выхода из мирового продовольственного кризиса: Монография / Варганова М.Л. // - Москва, Библио-Глобус, 2016.
3. Варганова М.Л. Оценка состояния производства сельскохозяйственной продукции в субъектах СКФО // «Региональные проблемы преобразования экономики», № 6, 2016.
4. Дохолян С.В., Варганова М.Л. Обеспечение эффективности функционирования продовольственного рынка региона в условиях конкурентной среды // Российское предпринимательство. — 2016. — Том 17. — № 17.

5. Дохолян С.В. Повышение конкурентоспособности экономики региона на основе новых подходов к формированию отраслевой структуры промышленности / Дохолян С.В. // Российское предпринимательство. 2008. № 8-2. С. 130-134.
6. Закшевский В.Г. Совершенствование финансового механизма регулирования регионального АПК. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2000. - № 10. - С. 15-16.
7. Зубкова А., Суетина Л., Брылев В. Нормирование труда в условиях становления рыночных отношений. // Российский экономический журнал. - 2000. - №2. - С. 70-73.
8. Методические основы социально-экономического мониторинга аграрной реформы / Российская академия сельскохозяйственных наук. - М., 1993. - С.184.

## РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

**Дёкина П.С., Воронина Н.В.**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Тихоокеанский государственный университет», г. Хабаровск

У многих быстроразвивающихся стран существует проблема, которая связана со своевременным обновлением таких сфер деятельности, как социальные и инженерные инфраструктуры, промышленное и жилищное строительство за счёт средств собственного бюджета. С другой стороны, частные организации из-за низкой отдачи с вложенных средств и высокой капиталоемкости не берутся за такие проекты. Всё чаще государство и частный сектор начинают взаимодействовать для решения подобного рода проблем и каждый вносит свой вклад в общественные и масштабные проекты. Такое взаимодействие называют государственно-частным партнерством (далее – ГЧП).

ГЧП в России имеет достаточно давнюю историю. Ещё в период правления Петра I (XVII в.) для масштабного подъёма промышленности использовали передачу государственных предприятий частным предпринимателям в долгосрочную аренду, с предоставлением неплатежеспособным организациям небольших денежных ссуд. В свою очередь, они вместе с инвестициями частных владельцев обязаны были обеспечить их оздоровление [2]. Многие проекты на основе ГЧП в XVIII-XIX веке заключались между несколькими государствами. Так, в 1836 г. при правлении Николая I начали строить на основе государственно-частного партнёрства железную ветку из Петербурга в Царское Село. Для реализации данного проекта была использована одна из форм государственно-частного партнерства – концессия. Российская империя явилась заказчиком и выделяла земельные участки частному австрийскому предпринимателю Францу Антону фон Герстнеру, а также предоставила необходимые гарантии [7].

Активное развитие различных форм государственно-частного партнёрства в России начинается с принятием Федерального Закона от 21.07.2005 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (далее – закон о концессионных соглашениях) [5].

Концессией является форма договора о передаче в пользование комплекса исключительных прав, принадлежащих правообладателю. Передача в пользование совершается на возмездной основе с указанием определенного срока или без указания. В качестве объекта могут выступать права на эксплуатацию

природных ресурсов, на эксплуатацию оборудования, на использование коммерческого названия и так далее.

Концессионное соглашение является одной из форм государственно-частного партнёрства, которая вовлекает частных предпринимателей в эффективное управление государственной собственностью или в оказание услуг на взаимовыгодных условиях.

На основе данного закона осуществляется достаточно много проектов, например, такие как: «Строительство водозаборной скважины глубиной 290 м по ул. Пролетарская», заключенное между ООО «Теплоэнерго» и Министерством экономического развития Новосибирской области от 2012 года; строительство «Западного скоростного диаметра» в г. Санкт-Петербурге от 2005 года; строительство инженерных, транспортных сетей, зданий и сооружений территории комплексной застройки жилого района «Юго-Западный-2» в Белгородской области от 2009 года и их число из года в год увеличивается [4].

С 1 января 2016 года вступил в силу новый Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Закон № 224-ФЗ) [5].

В новом законе появилась возможность появления частной собственности на публичную инфраструктуру, что позволит использовать новые, эффективные модели государственно-частного партнерства в российской практике, которые будут учитывать, как интересы государства, так и интересы частного бизнеса и его потребности в различных механизмах государственной поддержки.

Для того чтобы обеспечивалась практическая часть реализации закона №224-ФЗ ввели достаточно четкое регламентирование процессов инициирования и определения частного партнёра при реализации проекта. Так же определили точный перечень публичной инфраструктуры, которая может являться объектом соглашения о ГЧП. Данный перечень охватил почти все отрасли: социальную, коммунальную, транспортную, энергетику и так далее.

В 2015 году при проведении анализа проекты на основе ГЧП разделили на 4 отрасли инфраструктуры, а именно коммунальная, социальная, транспортная и энергетическая инфраструктуры (рис.1) [1].



Рис.1. Статистика реализации проектов, прошедших стадию коммерческого закрытия в разрезе по отраслям инфраструктуры за 2015 год

В 2015 году наибольший удельный вес проектов на основе ГЧП в стадии коммерческого закрытия приходится на проекты в коммунальной инфраструктуре и составляет 71,7 %. Проекты на основе ГЧП в социальной сфере составляют 19,7 %. Сейчас проекты на основе ГЧП в социальной инфраструктуре в большей степени ориентированы на возмещение затрат инвестора на строительство и реконструкцию объекта.

Ещё одним новшеством в Законе №224-ФЗ является то, что у инвестора появилась возможность подачи заявки на создание объекта по собственной инициативе, нет необходимости дожидаться предложения со стороны публичного партнёра.

Кроме этого, в законе предусматривается возможность софинансирования проектов из бюджетных источников. Более того, государством дана гарантия неизменности правил на весь период действия соглашения, а также предусматривается возможность пересмотра условий соглашения при каких-либо изменениях законодательства или макроэкономических условий, которые напрямую затрагивают проект (налоги, льготы, и т.д.).

Стоит не забывать о том, что Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» не отменяет действие Федерального Закона от 21.07.2005 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

Однако при сравнении двух законов многие положения одного закона исключают возможность использования другого. Например, в Законе №224-ФЗ минимальный срок действия соглашения составляет 3 года, а в законе о концессионных соглашениях он не установлен, так же здесь срок заключения контракта при частной инициативе составляет до 150 дней, а в новом Законе №224-ФЗ до 400 дней. В качестве частного партнёра в Законе №224-ФЗ могут выступать российские или иностранные юридические лица, доля контроля государства в которых не может быть более 50%, а в законе о концессионных соглашениях выступают российские или иностранные юридические лица или действующие без образования юридические лица группы лиц (консорциум) по договору простого товарищества. Это затрудняет одновременное использование при реализации проекта сразу двух законодательных актов.

По данным статистики с каждым годом происходит увеличение заключенных проектов на основе государственно-частного партнёрства. И на сегодняшний день в РФ принято более 1300 проектов на основе государственно-частного партнёрства, по которым уже заключены соглашения, из них 15 проектов относятся к федеральному уровню, 191 проект к региональному уровню и более 1100 проектов к муниципальному уровню. Количество реализуемых муниципальных проектов достаточно сложно отследить без постоянного контроля и мониторинга, так как решение о заключении новых соглашений, например, в сфере ЖКХ, происходит практически каждую неделю.

Для оценки среднего роста числа реализованных проектов на основе государственно-частного партнёрства в количественном выражении за базу брались проекты, прошедшие стадию коммерческого закрытия (Рис.2) [1].

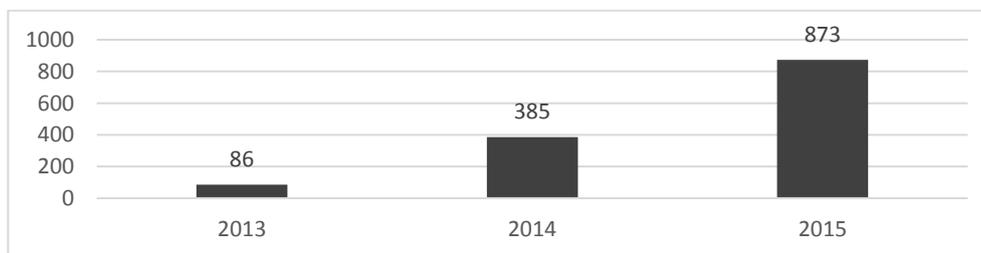


Рис.2. Среднегодовой рост числа проектов ГЧП в России в количественном выражении, прошедшие стадию коммерческого закрытия

Из представленных данных видно, что в 2014 году относительно 2013 года произошло увеличение количества проектов в стадии коммерческого закрытия, а именно количество проектов увеличилось на 229

единиц или 347,67 %. В 2015 году аналогично произошло увеличение количества проектов по сравнению с предыдущим периодом, которое составило 448 проектов или 118,96 %. В целом за последние годы рынок проектов показывает достаточно высокий среднегодовой темп роста в количественном выражении. Во многом это связано с развитием законодательства в сфере ГЧП. На 2015 год в России было реализовано 873 проекта. Суммарный объем частных инвестиций по данным Минэкономического развития России составил 640,2 млрд. руб. (Табл.1) [1].

Таблица 1

Соотношение административного уровня реализации проектов, объема частных инвестиций и количества проектов ГЧП в 2015 году

Уровень реализации проектов	Количество проектов	Объем частных инвестиций, млрд. руб.
Федеральный уровень	12	133,7
Региональный уровень	104	408,1
Муниципальный уровень	757	98,5
Итого	873	640,2

Самый высокий объем частных инвестиций в 2015 году приходится на проекты регионального уровня и составляет 408,1 млрд. руб.

На данный момент в России одним из приоритетных социальных направлений государственной политики является реализация государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильём и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» [5]. Мероприятия, которые направлены на повышение доступности жилья включают в себя массовое инженерное строительство сетей и жилищное строительство, которые, в свою очередь, сопровождаются большими капиталовложениями. Однако возможность финансировать крупные инвестиционные проекты с помощью бюджетных средств достаточно часто ограничена, кроме этого, у государственного сектора часто не хватает управленческого опыта, поэтому привлечение дополнительных ресурсов (в том числе управленческий опыт и инвестиции) из частного сектора является прекрасным средством для решения проблем при комплексной застройке территории. Именно поэтому при комплексной застройке территории всё чаще применяют проекты на основе государственно-частного партнёрства, которые способны принести обеим сторонам выгоду. «Для власти государственно-частное партнерство - это способ привлечь частный капитал к финансированию и управлению той собственностью, которую государство оставляет за собой; для бизнеса государственно-частное партнерство - это способ получить надежную прибыль на объектах государственной собственности или при оказании услуг, которые закреплены за государством» [3].

Сейчас проектов ГЧП при комплексной застройке территории в РФ достаточно мало по сравнению с количеством проектов в других сферах. Это связано с тем, что в новом законе не освещены вопросы, связанные с реализацией проектов при комплексной застройке территорий. Комплексная застройка включает в себя не только возведение жилых домов, но и сопутствующим им инфраструктуры, такой как больницы, школы, детские сады и так далее. При использовании ГЧП нет возможности заключить одно соглашение, поэтому необходимо разбивать комплексное освоение на несколько соглашений по всей инфраструктуре. Ещё одним недостатком является то, что нет возможности включить в соглашения обязательства в отношении жилых объектов.

Самыми масштабными проектами на основе ГЧП при комплексной застройке территории в РФ являются [4]:

-Проект «Массовая малоэтажная застройка в с. Воскресенское Ферзиковского района Калужской области»;

-Проект «Микрорайон Никольский» на участке 132 га. в г. Бузулук;

-Проекты «Экодолье» при комплексном освоении территории на основе ГПЧ, включающие: Проект «Экодолье-Оренбург», «Экодолье – Обнинск», «Экодолье – Калуга», «Экодолье – Шолохово».

В Хабаровском крае уже осуществлен один проект на основе ГЧП при комплексной застройке территории. Это проект строительства жилого комплекса «Южный парк». Государство предоставило более 22 тыс. квадратных метров под застройку. Подрядчиком выступала компания ОАО «Управление инвестиционных программ город Хабаровск», она же и является инвестором строительства ТРЦ «Южный парк». Кроме этого, на территории построили спортивный комплекс с бассейном, частным инвестором выступает ООО «Контур-Билд». Хабаровский край в 2015 году в рейтинге регионов по уровню развития ГЧП находится на 21 месте из 86 регионов, участвующих в рейтинге, средний показатель составил 33,4%, а в 2014 году находился на 76 месте со средним показателем всего 16,6%.

В Хабаровском крае утверждена распоряжением Правительства Хабаровского края от 06 марта 2014 г. № 136-рп «Инвестиционная стратегия на период до 2020 года». Одним из положений стратегии является развитие в крае государственно частного-партнёрства, подготовка новых проектов на основе ГЧП [5]. В рамках этой стратегии уже разработан проект строительства международного выставочного комплекса в г. Хабаровске, предусмотренного в коммерческой зоне развития аэропорта AIR CITY. Во втором квартале 2016 года завершилась разработка проектно-сметной документации объекта «Многофункциональный выставочный комплекс». Уже выполнены необходимые землеустроительные работы и инженерная подготовка территории для строительства данного объекта по адресу: г. Хабаровск, Железнодорожный район, Матвеевское шоссе 28 «б».

Кроме этого, в Хабаровском крае на начало 2016 год реализуется более 35 проектов на основе ГЧП. Самыми крупными из них являются [6]:

- Реконструкция и эксплуатация здания школы по адресу: г. Хабаровск, пер. Братский 4;

- Реконструкция и эксплуатация (проведение физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий) бассейна МОУ СОШ № 27 в г. Хабаровске;

- Создание центра по обеззараживанию и утилизации медицинских отходов в г. Хабаровске;

-Создание сооружений для сбора и переработки биогаза в Железнодорожном районе города Хабаровска;

- "Автомобильная дорога "Обход г. Хабаровска км 13 – км 42".

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при комплексном освоении территории проекты на основе ГЧП применяются достаточно слабо как в РФ, так и в Хабаровском крае. Не смотря, на то, что государство старается заинтересовывать инвесторов проектами на основе ГЧП, и они выгодны для обеих сторон, есть несколько препятствий для его массового использования. Это недостаточно эффективное управление государственным сектором рисками, возложенными на него в соответствии с принятой схемой ГЧП, низкий уровень гарантии государства относительно неизменности условий проекта, недостаточная проработанность самих проектов, отсутствие необходимой правовой базы для их реализации. Без внесения поправок в новый закон о ГЧП, которые позволят решить данные препятствия, реализовать проекты максимально эффективно будет очень сложно.

## Список литературы

- [1] Единая информационная система государственно-частного партнерства в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pppi.ru/>
- [2] Журнал « Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право» № 2 , том 10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eup.sgu.ru>
- [3] Журнал «Экономика и социум» №5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/contents.asp?issueid=1585060>
- [4] Информационно-аналитический журнал, посвященный вопросам модернизации и государственно-частного партнёрства в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pppjournal.ru>
- [5] Компьютерная справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
- [6] Министерство экономического развития Хабаровского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minec.khabkrai.ru>
- [7] Резниченко И. В. Модели государственно-частного партнерства / И.В. Резниченко. - Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. «Менеджмент», 2010. -66 с.

## СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

**Жемухов А.Х.**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова», г. Нальчик

Стратегия развития региона в широком смысле означает, во-первых - определение приоритетных направлений и областей деятельности региона в долгосрочной перспективе, во-вторых, - определение способов и путей достижения поставленных целей. Вторая составляющая стратегии не менее важна, чем первая. Основная проблема при этом заключается в том, чтобы довести стратегию до реализации, объединив отдельные элементы в единую систему управления, а затем непрерывно контролировать этот процесс.

Необходимо иметь представление о том, в каком направлении осуществляется развитие региона и его рост, как соотносятся получаемые результаты со стратегическими целями.

Концепция регионального сбалансированного развития подразумевает следующие элементы: воплощение видения развития региона в реальность; соединение стратегии с оперативной деятельностью; соединение стратегии со стоимостными факторами; формирование философии, в которой развитие и изменения становятся нормальным явлением; формирование обратной связи.

Концепция основывается на направлениях, которые охватывают все наиболее значимые области деятельности региона. Прежде всего, это финансовая деятельность и оценка основных достижений в этой области.

Результаты финансовой деятельности характеризуют интенсивность денежных потоков региона, соотношение между потреблением и накоплением, определение добавленной стоимости. Финансовые результаты относятся к прошлому периоду времени и характеризуют имеющиеся средства, которые могут

быть привлечены на повышение привлекательности региона, а также на повышение жизненного уровня населения. [2]

Однако в процессе развития региона одной финансовой информации недостаточно, требуется информация об изменениях на рынках сбыта, в том числе во внешнеэкономической и межрегиональной деятельности, а также на внутреннем потребительском рынке. Требуется информация об эффективности производственной деятельности региона, в том числе о наиболее конкурентоспособных производствах. Деятельность в области рынков сбыта и производства позволяет оценить текущее восприятие преимуществ региона для партнеров, инвесторов и жителей региона, а также преимуществ в структуре созданных производств и бизнес-процессов. Это направление имеет целью укрепить конкурентные преимущества региона, от него зависят и финансовые результаты, определенные предыдущим направлением. Выбор конкурентоспособных производств, приоритетных межрегиональных связей и направлений внешнеэкономической деятельности должен осуществляться с позиции не только текущей, но и перспективной эффективности.

С целью обеспечения эффективного управления социально-экономическими процессами в Кабардино-Балкарской Республике (КБР) и для решения стратегических задач необходима разработка долгосрочного плана действий, увязывающего различные элементы государственной экономической и социальной политики с ресурсными и финансовыми возможностями региона, именно для этого и призвана кластерная стратегия его развития.

Региональные власти могут взять за основу любую методологию, но началом любых действий должен быть анализ существующих в региональной экономике кластеров, причем анализ начинается с распознавания и моделирования кластера, продвигаясь к координации работы и развитию данного кластера с учетом местных особенностей.

Целесообразно использовать следующую модель формирования кластеров в региональной экономике, которая состоит из четырех стадий:

1 стадия – это принятие решения о создании кластеров в региональной экономике; сбор и анализ информации о предпосылках кластерного развития территории;

2 стадия – это разработка стратегии социально-экономического развития региона с применением кластерного подхода на основе собранного аналитического материала;

3 стадия – это реализация кластерных инициатив и определение наличия инфраструктуры для реализации и развития кластеров;

4 стадия – оценка результатов, полученных в процессе кластеризации как отдельно в отрасли, где происходило непосредственно применение кластерных методов хозяйствования, так и для региональной экономики в целом.

Итогом реализации предложенного процесса формирования и развития кластеров в региональной экономике должно стать повышение конкурентоспособности не только ее экономической подсистемы, но и повышение конкурентоспособности социальной, институциональной, экологической и инфраструктурной подсистем, т.е. происходит включение механизма мультипликации.

Развитый сельскохозяйственный потенциал и социальная сфера, значительная природно-сырьевая база в сочетании с трудовыми ресурсами республики, основу которых составляет предприятий среднего и малого бизнеса, учреждений здравоохранения, образования, социальной защиты, интеллектуальный потенциал вузов и научно-исследовательских учреждений - те ресурсы, которые должны быть использованы

для достижения поставленных целей и дальнейшего созидательного социально-экономического развития КБР.

Работа санаторно-оздоровительного комплекса всегда предопределяла перспективы развития экономики Кабардино-Балкарской республики. Признанием успешности управления экономикой Кабардино-Балкарской республики, обеспечившей социально-экономическую стабильность, можно считать последовательное повышение в последние годы деловой предпринимательской активности.

В последующие годы необходимо обеспечить активизацию внутренних факторов развития экономики, а также конкурентоспособность за счет инвестиций в модернизацию производства и технологий, инноваций, снижения издержек производства, создания благоприятного инвестиционного климата, целенаправленной имиджевой политики Кабардино-Балкарской республики. [3]

Цели регионального развития не сводятся только к целям рыночной экономики - получению прибыли. В них содержится, прежде всего, стремление человечества к возобновлению, воспроизводству жизни, но во все более лучших условиях. Отсюда правомерно рассматривать экономический рост, структурные изменения в регионе в увязке с ходом воспроизводственного процесса на территории и миссией региональных властей и органов местного самоуправления. Они состоят, на наш взгляд, в следующем:

- поддержание сферы жизнедеятельности человека, качества его жизни на определенной конкретной территории;
- устранение несбалансированности хозяйственного комплекса, кризисных явлений на территории с позиций условий жизни, эффективной структуры мест приложения труда, обеспечения рациональной занятости населения как основного источника его доходов;
- поддержание на территории самокупаемой экономики, ее роста как базы воспроизводства населения и т.д. [1]

Региональные программы должны иметь приоритетный финансовый и управленческий режим, строгую целенаправленность и адресность, перечни конкретных заданий и мероприятий, согласованных с будущими их исполнителями. В ней должен быть заложен механизм финансирования, реализации и контроля, который должен начать действовать сразу после утверждения программы. То есть, уже на стадии разработки необходимо определить источники финансирования, механизм работы с ними, поставщиков и потребителей программной продукции и т.д. [4]

Стратегическими целями государственной экономической политики Кабардино-Балкарской Республики являются:

- создание конкурентоспособной инвестиционно - привлекательной экономики за счет экономического роста всех отраслей экономики преимущественно на инновационной основе, устранения структурных диспропорций;
- построение эффективной инфраструктуры инвестиционной деятельности, способствующей экономии затрат и снижению инвестиционных рисков;
- стимулирование долгосрочных инвестиционных вложений;
- повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции;
- сохранение и развитие передовых научных школ, их кадрового потенциала;
- расширение сфер научных исследований, направленных на развитие техники, технологий экономических и социальных отраслей республики.

В следствии этого необходимо соблюдать баланс при определении направлений, форм и масштабов государственного влияния на экономику и социальную сферу с учетом макроэкономических, правовых и организационно-управленческих факторов, ресурсных возможностей, принципов добровольного и взаимовыгодного сотрудничества, гарантированности принятых решений.

Необходимо сосредоточить усилия на решении следующих задач:

- создание правовых и организационных условий для привлечения в экономику республики кредитно-финансовых ресурсов, инвестиций, новейших технологий, опыта и знаний, способствующих обновлению основных фондов предприятий во всех отраслях экономики;
- привлечение средств в реализацию эффективных инновационных проектов для обеспечения взаимодействия представителей науки и производственного сектора экономики;
- содействие развитию экспортного потенциала предприятий, выпускающих наукоемкую, высокотехнологичную продукцию с высокой долей добавленной стоимости;
- содействие предприятиям в расширении рынков сбыта товаров, в адаптации к новым условиям и требованиям, предъявляемым в рамках ВТО;
- содействие предприятиям в расширении кооперационных связей по производственному и технологическому принципам;
- совершенствование имиджа Кабардино-Балкарской Республики через повышение уровня доступности информации.

Таким образом, достижение целей и решение задач в области экономической политики послужит основой для обеспечения стабильного развития отраслей социальной сферы.

#### **Список литературы**

1. Кац Н. Роль и задачи государственного регулирования экономики // Экономист. -1996. -№9. - с. 74-77.
2. Тогузаев Т.Х., Шхагапсоев А.Э. Основные направления развития кооперации и агропромышленной интеграции // Научный альманах - Тамбов.: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015г., с.347-349.
3. Шхагапсоев А.Э. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур АПК // Экономика и социум. - Саратов.: ООО «Институт управления и социально-экономического развития», 2014г., с.620-623.
- 4 Тогузаев Т.Х., Шхагапсоев А.Э. Проблемы развития агромаркетинга. Устойчивость развития и саморазвития региональных социально-экономических систем. Нальчик, 13-15 октября 2015г. Материалы Международной научно-практической конференции. - Нальчик.: ФГБОУ ВО КБГАУ им. В.М. Кокова, 2015г., с.186-187.

# СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА)

**Лопатников В.С., Феофилова Т.Ю.**

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, г. Санкт-Петербург

В специализированной литературе экономическая безопасность как система представлена через ее видовой состав, реже через выделения организационной структуры и механизма обеспечения. Изучение организационной структуры системы экономической безопасности чаще всего остаются за границами исследований. За исключением нескольких работ [2] объектный и субъектный состав, целевая функция, принципы функционирования системы экономической безопасности практически не изучены.

В региональном контексте объектом экономической безопасности выступает экономика субъекта Федерации. Субъектами, с нашей точки зрения, являются органы государственного управления и органы местного самоуправления.

Экономическая безопасность - это определенное состояние экономики региона в условиях влияния на нее угроз и характеризующееся через стабильность, устойчивость и поступательность ее развития. Таким образом, целевой функцией системы экономической безопасности следует считать обеспечение стабильности, устойчивости и поступательности развития экономики путем противодействия влиянию на нее угроз различного происхождения. Реализация указанной функции на территории субъекта Федерации возможна органами власти. В виду того, что органы власти (включая консультационные и совещательные органы) обладают системными качествами по управлению экономикой региона, то их следует признать в качестве системообразующих элементов экономической безопасности. Дальнейшее дробление, то есть поиск минимальных элементов системы экономической безопасности, нецелесообразно.

Хозяйствующие субъекты своей деятельностью формируют экономическое пространство региона, от их совокупного состояния зависит уровень экономической безопасности, а также на них направлено негативное влияние угроз, но они сами по себе не являются системообразующими элементами системы экономической безопасности региона. Этот феномен обусловлен отсутствием мотивации и фактической неспособностью отдельного хозяйствующего субъекта, выполнять полномочия, направленные на защиту неограниченного количества субъектов от влияния реальных и потенциальных угроз. То есть на уровне хозяйствующих субъектов исчезают качества системы экономической безопасности региона.

Проблемы противодействия отраслевым рискам и угрозам частично могут быть отнесены к ведению профессиональных организаций, таких как саморегулируемые организации. В настоящее время регулирование внутри профессионального сообщества находится на начальном этапе, поэтому управление рисками функционирования и развития отраслей на территории субъекта Федерации находятся в числе полномочий органов власти. Таким образом, следует уточнить субъекты системы экономической безопасности региона – к ним относим органы власти, наделенные полномочиями и функциями противодействия влиянию угроз на экономику региона. То есть располагающие ресурсами, способные разрабатывать и принимать управленческие решения, обеспечивающие стабильность, устойчивости и поступательности развития экономики региона в условиях негативного влияния на нее различных угроз.

Стабильность, устойчивость и поступательность экономики региона во многом обеспечена способностью генерировать бюджетные доходы и эффективно управлять расходами регионального бюджета

(в особенности в условиях ограниченности доступа к иным источникам финансирования). Е.М. Бухвальд рассматривает проблему обеспечения экономической безопасности через повышение качества стратегического планирования. Автор справедливо считает, что финансовые основы регионального экономического стратегирования в преимущественной мере складываются за счет консолидированных бюджетов субъектов Федерации, которые при переходе к системе стратегического планирования должны в максимальной мере характеризоваться достаточностью средств, устойчивостью и прогнозируемостью их поступления на весь период действия планов стратегического характера [1]. Объективность точки зрения Е.М. Бухвальд подтверждается на практике. Так в отчете контрольно-счетной палаты Санкт-Петербурга за 2015 г. замечено: «В очередной раз Палата отметила в своем заключении не совершенство бюджетного процесса в части планирования бюджетных ассигнований для бюджетных и автономных учреждений, на долю которых пришлось 1/3 всего городского бюджета (порядка 150 млрд. рублей). В связи с формированием государственных заданий на основе прогнозных (а не утвержденных) нормативов финансовых затрат, имели место случаи выделения субсидий в объемах, отличных от необходимой величины финансового обеспечения выполнения государственного задания. В ряде случаев государственные задания не были исполнены, так как натуральные показатели результативности деятельности не достигнуты»[4].

Из выше сказанного следует, что органы власти должны быть вовлечены в систему экономической безопасности региона в силу их участие в противодействии негативному влиянию реальных и потенциальных угроз экономической безопасности региона для повышения уровня бюджетных доходов и повышения результативности бюджетных расходов региона. Кроме этого, при определении организационной структуры системы экономической безопасности региона, необходимо учитывать ее роль в обеспечении национальной безопасности РФ.

Проведенный анализ документов, регулирующих деятельность органов исполнительной власти Санкт-Петербурга, позволил сделать вывод, что закрепленные полномочия прямого участия в обеспечении экономической безопасности региона не предусматривают. Поэтому, опираясь на понимание экономической безопасности, нами выделены те полномочия, которые направлены на выявление и противодействие рискам и угрозам посредством проведения контрольных мероприятий. А также отражены полномочия, которыми предусмотрен анализ и прогнозирование изменений в соответствующей отрасли экономики Санкт-Петербурга. Таким образом, к системообразующим элементам отнесены следующие органы исполнительной власти: Жилищный комитет, Комитет государственного финансового контроля, Комитет имущественных отношений Санкт-Петербурга, Комитет по государственному заказу Санкт-Петербург, Комитет по промышленной политике и инновациям, Комитет по инвестициям, Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка, **Комитет по экономической политике и стратегическому планированию**, Комитет по труду и занятости населения, Комитет финансов. Особое место в системе экономической безопасности региона занимает контрольно-счетная палата Санкт-Петербурга.

Значительную роль в координации деятельности органов государственной власти по обеспечению экономической безопасности Санкт-Петербурга играют консультативные и совещательные органы. В 2013 году возобновила работу Межведомственная комиссия при Правительстве Санкт-Петербурга по вопросам экономической безопасности [3], которая является коллегиальным совещательным органом при Правительстве Санкт-Петербурга, созданным в целях разработки организационных, экономических и правовых мер, направленных на обеспечение экономической безопасности на территории Санкт-

Петербурга, защиту прав и законных интересов собственников имущества, акционеров (участников) хозяйственных обществ, содействие развитию цивилизованного корпоративного поведения и благоприятного инвестиционного климата [5].

Таким образом, несмотря на фактическое выполнение органами исполнительной власти отдельных полномочий, относимых в сфере обеспечения экономической безопасности региона, следует отметить, что в Санкт-Петербурге практически отсутствует институциональная база для развития системы экономической безопасности региона.

#### **Список литературы**

1. Бухвальд Е.М. Экономическая безопасность и финансово-бюджетные аспекты стратегирования планирования развития российских регионов. // Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции «Экономическая безопасность России и стратегии развития ее регионов в современных условиях». 2015. С. 9-11. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24213579>
2. Литвиненко А.Н. Громов И.А. Система экономической безопасности государства в компетенции департамента экономической безопасности МВД России // Вопросы экономики и права. - 2010. - № 12.
3. Межведомственная комиссия при Правительстве Санкт-Петербурга по вопросам экономической безопасности возобновила свою работу. URL: <http://piter-news.net/other/2013/05/29/3807.html>.
4. Отчет о работе Контрольно-счетной палаты Санкт-Петербурга за 2015 год . URL: <http://ksp.org.ru/rubric/633200012/Otchet-o-rabote-Kontrolno-schetnoy-palaty>
5. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 01.02.2006 № 52 «О Межведомственной комиссии при Правительстве Санкт-Петербурга по вопросам экономической безопасности». URL: <http://zaki.ru/pagesnew.php?id=23919> (дата обращения 4.06.2012)

### **ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ТРУДА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

**Полякова О.И., Чемоданова Л.Н.**

Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева, г. Орел

В России в настоящее время одна из главнейших проблем – это безработица. Особенно в данный период времени, когда на рынке труда кризис. И поэтому главная задача государства эту проблему как можно эффективнее решать, а это предполагает наличие соответствующей инфраструктуры. Для полноценного функционирования рынка труда требуется развитая инфраструктура.

Термин «инфраструктура» впервые нашел применение в исследованиях западных экономистов и имеет несколько вариантов объяснения своего происхождения. Один из них привязывает возникновение инфраструктуры к строительному производству, отождествляя ее с фундаментом какого-либо строения, ее «каркасом». Другой – связывает происхождение термина с военным профилем действий, как комплекс обеспечивающих успешные военные операции сооружений, коммуникаций. Но все исследователи признают, что инфраструктура является важнейшим компонентом любой экономической системы [5].

Переход России к рыночной экономике трансформировал понятие «инфраструктура» в категорию «рыночная инфраструктура».

Инфраструктура рынка имеет блочный состав, одной из составляющих которой является инфраструктура рынка труда.

Инфраструктура рынка труда – это совокупность институтов содействия занятости, профессиональной ориентации, подготовки и переподготовки кадров, сеть фондов, центров занятости, агентств по трудоустройству, обеспечивающие наиболее эффективное взаимодействие между спросом и предложением на рынке труда [3].

Рынок труда как составная часть рыночной экономики представляет собой систему общественных отношений по согласованию интересов работодателей и наемной рабочей силы [4].

Основным элементом инфраструктуры рынка труда выступает государственная служба занятости, включающая органы трех уровней управления: общегосударственного, регионального и местного.

Рассмотрим инфраструктуру рынка труда на примере Орловской области.

Главный орган – это Управление труда и занятости Орловской области. Под его управлением находятся четыре казенных учреждения центра занятости населения по г. Орлу: Советское, Заводское, Железнодорожное, Северное. Еще 24 в районах области. А также в г. Орле осуществляют свою деятельность Учебный центр службы занятости, автономное учреждение профессионального образования Орловской области. На базе Орловского государственного университета им. Тургенева организована профессиональная переподготовка кадров. Все эти организации ведут политику занятости по следующим направлениям: помощь в трудоустройстве, содействие в профессиональной подготовке и переподготовке, содействие самозанятости и предпринимательству, организация общественных работ, помощь людям, испытывающим особые объективные трудности в трудоустройстве, а именно инвалидам, молодежи, пожилым и др.

Помощь в трудоустройстве обеспечивается, прежде всего, через содействие контактам между ищущими работу и работодателями. Информация о рынке труда сообщается через различные публикации, благодаря организации бирж труда, ярмарок вакансий и т.д. Одна из таких ярмарок в Орле прошла в конце марта 2016 года, организованная Центром содействия трудоустройству выпускников ОГУ им. Тургенева. В ней приняли участие не только выпускники университета, но и студенты его заканчивающие, а также и работодатели различных сфер деятельности. У выпускников была прекрасная возможность пройти собеседование сразу у нескольких работодателей, заполнить анкеты и обменяться при необходимости контактами. Подобные, но уже мини-ярмарки вакансий проходят в каждом из районов городов, на которых приходят работодатели, ищущие работников, ограниченного круга специальностей.

Содействие в профессиональной подготовке и переподготовке обусловлено, прежде всего, высокими темпами технологических и организационных изменений в экономике, которые требуют постоянного повышения квалификации персонала. Орловский государственный университет им. Тургенева осуществляет такую переподготовку по 7 программ следующих направлений: современные технологии государственного и муниципального управления, менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме, правовое обеспечение деятельности предприятий и организаций, профессиональный перевод (английский язык), юридическая психология, преподаватель высшей школы, менеджмент в сфере предпринимательства и частного бизнеса.

Программы общественных работ связаны не только с экономическими и социальными проблемами безработицы, но и с охраной окружающей среды, развитием инфраструктуры регионов и т.п. Недостатком общественных работ является то, что это не способствует росту квалификации безработных, что затрудняет

поиски постоянной работы [2]. Организация таких работ осуществляется часто в сельской местности, благодаря которым производится облагораживание территории деревни или села.

Органы занятости осуществляют профессиональное обучение и дополнительное профессиональное образование безработных граждан в случаях, когда граждане не имеют профессии или невозможно найти работу из – за отсутствия у него необходимой квалификации; необходимо поменять профессию в связи с отсутствием работы, отвечающей имеющимся у него профессиональным навыкам; гражданином утрачена способность к выполнению работы, по имеющейся специальности. Приоритетом пользуются: инвалиды, родители, усыновители, опекуны, воспитывающие детей – инвалидов, граждане по истечению шестимесячного периода безработицы, граждане, уволенные с военной службы, выпускники общеобразовательных учреждений, впервые ищущие работу (не имеют профессии).

Управление труда и занятости Орловской области содействует более чем с двадцатью образовательными организациями г. Орла и Орловской области среднего, высшего и дополнительного профессионального образования и имеет возможность обучать граждан более чем по 40 профессиям. В районах области организуется выезд мобильных классов по месту проживания безработных. Профессиональное обучение безработных граждан осуществляется: по профессиям, пользующимся спросом на рынке труда (в Орловской области самыми востребованными профессиями являются: водители, слесари, сварщики, продавцы). Оно может быть групповым или индивидуальным и включает практический и теоретический курсы. Продолжительность обучения составляет приблизительно 3 месяца. С первого месяца гражданину, направленному на обучение, начисляется стипендия [1].

На территории Орловской области действует программа «Содействие занятости населения Орловской области до 2017 года». Ее основные задачи: содействие гражданам в трудоустройстве, повышение конкурентоспособности граждан на рынке труда, обеспечение социальной поддержки безработных граждан.

#### Список литературы

1. Беседа с директором Краснозоренского центра занятости Татьяной Гореловой //Газета «Красная Заря» от 25.09.2015. - с.7.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: учебник / Б. М. Генкин. – 8-е изд., пересмотр. и доп. – М.: Норма, 2009. – 464 с.
3. Организация, нормирование и оплата труда: Учеб пособие / О – 64 А.С. Головачев, Н.С. Березина, Н.Ч. Бокун и др.; Под общ. ред. А.С. Головачева. – М.: Новое звание, 2004. – 496 с.
4. Рынок труда: Учебное пособие / Под. ред. проф. П.Э. Шлендера. – М.: Вузовский учебник, 2004. – 208 с.
5. Федько В.П., Федько Н.Г. Инфраструктура товарного рынка. Серия «Учебники, учебные пособия». Ростов н/Д: Феникс, 2000 – 512 с.

## КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

Светличный Д.Н.

Северо-Кавказский институт-филиал РАНХиГС, г. Пятигорск

Кластерная политика региона может быть представлена как портфель кластерных инициатив, оптимизируемых с точки зрения эффектов и рисков от их реализации. Кластерная инициатива может реализовываться в рамках программы развития инновационного территориального кластера.

В настоящее время различия в развитии субъектов Российской Федерации по основным социально-экономическим показателям достигли критического уровня. Причиной нарастания тенденций дивергенции является неспособность проблемных регионов выйти на траекторию «догоняющего развития» и неэффективность проводимой в стране политики выравнивания [5. 132].

Государство разрабатывает программы, которые стимулируют регион к экономическому росту и развитию инновационных технологий, используя при этом старые и новые методы модернизации. Планируется создания площадок внедрения современных технологий, стратегических научных центров, обновления производственного потенциала, развития традиционных технологий [3. 32].

Эффекты от кластерной инициативы:

- Повышение доверия, улучшение отношений между предприятиями и организациями региона
- Оптимизация функционирования цепочек ценностей
- Экономический рост, повышение конкурентоспособности региона, увеличение ВРП региона и налоговых поступлений.
- Улучшение социального и человеческого капитала региона.
- Развитие территории, улучшение качества жизни территории, повышение привлекательности региона.
- Улучшение делового и инвестиционного климата в регионе.

Кластерная структуризация экономики оказывает позитивное влияние на развитие конкурентоспособности в трех важнейших направлениях, в частности:

- повышает производительность компании;
- создает возможности для инновационного и производственного роста;
- стимулирует и облегчает формирование нового бизнеса, поддерживающего инновации и расширение кластера.

Теперь обратимся к кластерному подходу при разработке стратегии развития территорий опережающего развития.

Территории опережающего социально-экономического развития – новая форма специализированных экономических зон, предложенная федеральными органами власти Российской Федерации.

Федеральным законом от 29.12.2014 №473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», установлено, что: территория опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) - часть территории субъекта Российской Федерации, включая

закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения. [1].

Закон о ТОР устанавливает:

- льготы по налогам и страховым взносам;
- особый порядок пользования землей;
- льготные ставки по арендной плате;
- льготный режим подключения к объектам инфраструктуры;
- особый порядок проведения муниципального надзора и государственного контроля; возможность привлечения в льготном и ускоренном порядке иностранного квалифицированного персонала;
- предоставление особых государственных услуг;
- использование санитарных и технических регламентов;
- использование режима свободной таможенной территории.

Развитие территорий опережающего развития будет способствовать следующим важным процессам:

- хозяйственному освоению по ряду периферийных слабо развитых территорий;
- диверсификации экономики и возрастанием роли сектора перерабатывающих и инновационно ориентированных отраслей;
- укреплением инфраструктурного, социально-демографического и экономического каркасов.

М. Портер кластером именуется группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и организаций (образование, инфраструктура), которые действуют в определенной сфере и взаимодополняют друг друга [2. 27].

Исследователи отмечают, что синергетика, возникающая в результате объединения в рамках кластеров науки, образования и промышленности, выступает серьезным драйвером для роста бизнеса, повышения его конкурентоспособности, расширяет доступ к общим инновационным идеям и проектам.

То есть, кластерный подход может стать ключевой тенденцией развития ТОР, поскольку такая организация производительных сил в области науки, образования и производства в состоянии обеспечить ускоренное развитие данной территории.

В рамках кластерного подхода четко выделяются следующие типы кластеров: монопроизводственный и диверсифицированный. [2. 40].

Первый тип кластера стал характерным в XX веке. Это, своего рода, линейные кластеры, основанные на одной технологической цепочке. В такого типа кластерах решаются задачи лидерства по издержкам. Основной задачей полагают в этом случае максимальную концентрацию с достижением на данной основе экономии и лидерства по издержкам с получением желаемого оптимизационного эффекта.

Кластеры второго типа, диверсифицированные кластеры, получают эффект не за счет хорошей организации линейной цепочки, а передавая технологии, решения, идеи и знания от одной технологической цепочки к другим, в соседних областях. Новшества, проявившие себя в своих областях, при переносе в другие могут создавать совершенно неожиданные и очень ощутимые эффекты. Происходит явление так называемого кластерного синергизма, то есть принципа, определяющего современный диверсифицированный кластер, основанного на экономике знаний.

Кластер такого типа можно называть, с одной стороны, диверсифицированным, поскольку в нем пересекаются технологические цепочки, виды деятельности, области знаний. С другой стороны, его можно называть также и синергетическим, так как одной цепочкой поддерживается другая, при этом при их сложении получают не прямая их сумму, а некую прогрессию. Тогда они являются инновационными в точном этого понимании, то есть тогда, когда речь идет об экономике знаний, а не о технологических новшествах, ставших элементом традиционной производственной цепочки.

При кластерном подходе к развитию территорий и ТОР в частности, вся суть заключается в разнообразии и, в некотором смысле, в неожиданных комбинациях, что дает территории перспективу деятельности. Эти комбинации возникают и за счет перехода людей с их опытом, компетенциями, и за счет переброса технологий, нового применения старых технологий, и за счет того, что на стыках дисциплин появляются пограничные направления.

Кластерная форма организации производства обладает рядом важнейших черт, таких как:

- наличие предприятия - лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инвестиционную и инновационную стратегию развития;
- территориальная локализация основной массы хозяйствующих субъектов - участников кластерной системы;
- устойчивость хозяйственных связей хозяйствующих субъектов - участников кластерной системы, преобладающее значение этих связей для большинства ее участников;
- долговременная координация взаимодействия участников системы в рамках ее производственных программ, инновационных процессов, основных систем управления, контроля качества и др. [4. 19].

Кластерная структуризация экономики оказывает позитивное влияние на развитие конкурентоспособности в трех важнейших направлениях, в частности:

- повышает производительность компании;
- создает возможности для инновационного и производственного роста;
- стимулирует и облегчает формирование нового бизнеса, поддерживающего инновации и расширение кластера.

В статье «Кластерный подход в инновационном развитии территорий» [4, 16] представлена совокупность основных причин (факторов), стимулирующих инновационную деятельность предприятий кластера (рассматриваем применительно к ТОР):

- способность участников кластера к более адекватному и быстрому реагированию на запросы со стороны покупателей;
  - членство в кластере облегчает доступ к новым технологиям, используемым предприятиями на различных направлениях хозяйственной деятельности;
  - включение в инновационные процессы поставщиков и потребителей, а также предприятий из смежных отраслей;
  - уменьшение посредством межфирменной кооперации издержек на выполнение НИОКР;
- интенсивное конкурентное давление на участников кластера, которое усиливается при постоянном сравнении собственной хозяйственной деятельности с аналогичными процессами других компаний.

В этой же статье перечислены факторы, способствующие увеличению производительности на предприятиях кластера, которые обусловлены (применительно к ТОР):

- облегчением и удешевлением доступа к специализированным факторам производства (комплектуемые, оборудование, персонал, услуги) в сравнении с другими возможными вариантами интеграции (вертикальная интеграция, формальные альянсы);

- снижением комплекса транзакционных издержек;

- повышением доступности информации;

- созданием условий для более эффективных совместных маркетинговых действий (в т.ч. в части рекомендаций, совместных выставок, ярмарок, журналов, рекламных кампаний);

- улучшением репутации региона местонахождения (субъекта РФ, в котором создается ТОР) в связанных с ТОР сферах деятельности, что повышает вероятность предпочтений со стороны заказчиков расположенным в данном регионе и ТОСЭР производителям или продавцам;

- амбициями и желанием участников кластера (ТОР) опередить друг друга для того, чтобы иметь преимущество в глазах местного сообщества.

Кластерный подход в ТОР на региональном уровне предполагает следующие основные преимущества:

- это устойчивая система, продвигающая новые технологии, знания, продукцию, образующая так называемую технологическую сеть на основе совместной научной базы;

- это наличие дополнительных конкурентных преимуществ, проявляющихся в результате осуществления внутренней специализации и стандартизации, минимизации затрат при внедрении инноваций;

- это формирующие инновационные точки роста экономики региона гибкие предпринимательские структуры ТОСЭР (малые предприятия).

Таким образом, благодаря кластерному подходу возможна такая тенденция развития ТОР как инновационно-ориентированная.

### Список литературы

1. Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-Ф (ред. от 03.07.2016) "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации". [КонсультантПлюс www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) (дата обращения: 09.11.2016).
2. Мякишева Е.А., Руденко М.Н. Об организационно-экономическом содержании категории «территория опережающего социально-экономического развития // Научное обозрение. 2015.
3. Управление рисками региональных систем. Киселева Н.Н., Браткова В.В. Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. 2014. № 2-2. С. 30-34.
4. Мосейко В.О. Фесенко В.В., Наговицын А.Е. Кластерный подход в инновационном развитии территорий. // Вестник Волгоградского университета. Сер.3. Экономика, экология. 2009. №2(15). С14-24.
5. Проблемные регионы: сущность и идентификационные признаки. Киселева Н.Н., Браткова В.В. Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 4 (30). С. 131-135.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО ТУРИЗМА В КАБАРДИНО-БАЛКАРИИ

Хуранов А.Б., Хачемизов Р.А.

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова

Научный туризм – относительно новый туристский продукт, который предлагается на российском и зарубежных рынках и требует комплексного анализа и выявления значения государства в его продвижении на рынке [4].

Под научным туризмом понимают тип туризма, целью которого является участие в тех или иных научных программах, без извлечения туристом материальной выгоды [5].

Анализ существующих определений научного туризма позволил выделить три подхода к его определению:

- 1) технический подход – подход, в основу которого положено описание ресурсов используемых при осуществлении научного туризма;
- 2) концептуальный подход – это подход, основанный на определении цели и мотивов туристов, отправляющихся в научные туры;
- 3) результативный подход – подход, основным аспектом которого является определение конечного результата туриста [4].

Основным отличительным признаком научного туризма от каких-либо других видов туризма является активное участие туриста в программе тура, а не просто получение интересной информации и созерцания объектов [4].

Исходя из целей и характера деятельности, можно выделить три основных типа научных туристов:

- 1) «профессионалы» – специалисты и учёные в определенной области знания натуралисты, историки, профессиональные путешественники и р., которые являются действующими сотрудниками институтов или университетов, исследовательских центров или полевых лабораторий;
- 2) «фанаты» – туристы, основной целью которых является целенаправленное изучение природы и культуры, но не являющееся основным видом их деятельности;
- 3) «любители» – туристы, основная цель которых – участие в необычном туре [4].

В Кабардино-Балкарской Республике, в настоящее время научный туризм развит крайне слабо.

В основном, вся туристская инфраструктура сосредоточена на отдельных территориях — Приэльбрусье, Чегемское и Черекской ущелья, Джилысу. Однако многие из них работают только сезонно и по уровню благоустройства, разнообразию и качеству предоставляемых услуг, не соответствуют современным требованиям. А в других случаях цены на высокое качество сервиса оказываются довольно высоким, даже для иностранцев.

В регионе имеются различные объекты, которые можно использовать для развития научного туризма:

Геологические. Кабардино-Балкария – это настоящий геологический заповедник по всей территории, поэтому здесь находится огромное количество геологических, ландшафтных и других памятников природы. Здесь находятся уникальные памятники природы как, Кенделенская ольховая роща, Долина нарзанов, источник Джилысу, озеро Тамбукан, Дуб А.С. Пушкина, Екатериноградская впадина, Молокановская впадина, урочище Эрокко, урочище Таркан, Хазнидонская теснина, Чегемские водопады, Голубые озёра, Баксанская теснина, Тызильская теснина и многое другое.

Археологические. Кабардино-Балкария является богатейшим регионом по количеству археологических памятников. Большая курганный группа, расположенная на юго-западной окраине селения Урвань относится к концу IV – началу III тыс. до н.э. и относится к так называемой Майкопской культуре. В истории известен аналогичный курган Ошад, высотой в девять метров, раскопанный в Майкопе в конце XIX века, который привлек внимание ученых всего мира. Находки из этого кургана были переданы на постоянную экспозицию в Государственный Эрмитаж. По мнению ученых, Урванский курган может дать науке намного больше находок и обогатить мировую копилку истории и археологии. Научное значение этого памятника будет чрезвычайно важным. Он позволит изучить не только культуру древнего местного населения, но и определить взаимосвязи между Кавказом и Ближним Востоком, так как Майкопская культура тесно связана с Месопотамией [2].

Историко-культурные. Здесь несомненный интерес представляет изучение и знакомство с историей, традициями, бытом и культурой коренного народа республики. Объектами исторического и культурного наследия народов КБР являются: оборонительные сооружения Абай-Кала, Малкар-Кала, Карче-Кала, усыпальницы Идрис Кешене, Муход, Курнаят, Абаевых, Арикские курганы, Городище Верхний Джулат, Хамидиевское городище, Быльские подземные склепы, Родовая башня Балкаруковых и многие другие.

Ботанические. Флора цветковых и высших сосудистых растений Кабардино-Балкарии насчитывает около 3 000 видов, что составляет 50% видов, произрастающих на Кавказе в целом.

Зоологические. Животный мир КБР богат и разнообразен. Здесь насчитывается 62 вида млекопитающих, представленных 6 видами парнокопытных, 22 видами грызунов, 9 видами насекомых, 10 видами рукокрылых, 10 видами хищников. Водится 15 видов пресмыкающихся, 7 видов земноводных, 10 видов рыб. Насчитывается 316 видов и подвидов птиц, из них 157 — гнездятся, 38 видов прилетают к нам на зимовку, 121 вид встречаются на перелете. В республике плохо изучены беспозвоночные [1].

Для формирования и развития в Кабардино-Балкарии научного туризма, необходим комплекс мероприятий:

1. Реставрация и подготовка к туристско-экскурсионному показу памятников археологии, архитектуры, истории, культуры, восстановление парков и исторического ландшафта;
2. Создание и развитие природных парков и заказников для развития научного, сакрального и экологического видов туризма с созданием на их базе научно-туристского комплекса из объектов размещения, объектов питания, научных станций для проведения научных исследований и измерений, проведения конференций, научных школ и семинаров, проведения туров и экскурсий.
3. Реконструкцию транспортной сети с учетом прохождения крупногабаритных туристских автобусов, развитие сети автостоянок, туалетных помещений.
4. Создание пешеходных зон в местах массовых посещений, увеличение плотности объектов обслуживания, благоустройство, озеленение, цветочное оформление, рекламно-информационное насыщение территории.
5. Развитие систем общественного обслуживания, включая медицинское.

Научный и археологический туризм в России и в Кабардино-Балкарии, имеет огромный потенциал для развития. Регион находится на стыке нескольких государств и регионов; природных зон (степей и предгорий, предгорий и высокогорий); культурных и религиозных центров. Поэтому при составлении федеральных программ научного туризма необходимы меры по его поддержке на базе региональных уникальных объектов [3].

## Список литературы

1. Животный мир [Электронный ресурс]. – URL: <http://kbrgeo.kbsu.ru/geography/animals.htm> (дата обращения 30.11.2016).
2. Мокаев Т. Кабардино-Балкарию ждут великие археологические открытия [Электронный ресурс]. – URL: <http://kbrria.ru/mneniya/kabardino-balkariyu-zhdut-velikie-arheologicheskie-otkrytiya-14810> (дата обращения 30.11.2016).
3. Научный туризм в России [Электронный ресурс]. – URL: <http://sacral-altai.ru/turizm/science-turizm/> (дата обращения 30.11.2016).
4. Холодилина Ю.Е. Развитие научного туризма как основа формирования туристкой дестинации. Оренбургский государственный университет, г. Оренбург. [Электронный ресурс]. – URL: <http://pandia.ru/text/77/153/15668.php> (дата обращения 30.11.2016).
5. Glossary Commander: Служба тематических толковых словарей. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www./cgi-bin> (дата обращения 30.11.2016).

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ КЛАСТЕРНОЙ СИСТЕМЫ

**Шхагапсоев А.Э.**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова», г. Нальчик

Сегодня различаются три широких определения кластеров, каждое из которых подчеркивает тот или иной аспект (приоритет) его функционирования.

1. Регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным учреждениям индустрии знаний (НИИ, университетам и т. д.).
2. Вертикальные производственные цепочки; довольно узко определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка «поставщик - сборщик - сбытовик - клиент»). В эту же категорию попадают сети, формирующиеся вокруг головных фирм.
3. Отрасли промышленности, определенные на высоком уровне агрегации (например, «химический кластер») или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации (например, «агропромышленный кластер»).

Кластерную стратегию лучше всего проводить, на том уровне, на котором достигается наибольшее преимущество в конкуренции, но при этом на самом низком, по возможности, уровне. Таким образом, для разных уровней подходят местные, региональные, национальные или международные стратегии. Опыт показывает, что в условиях уже существующих кластеров местного уровня или при наличии «шефства» крупных предприятий над малыми и средними важны адаптация продуктов к местным рынкам или тесное сотрудничество между фирмами и их основными поставщиками (совместная разработка, совместное производство).

В кластерах формируется сложная комбинация конкуренции и кооперации. Они находятся как бы в разных плоскостях и дополняют друг друга, особенно в инновационных процессах. [2] Взаимодействие с

внешним потребителем кластера «завязано» на конкуренции, с внутренним, как правило, - на кооперации с использованием аппарата снабжения и распределения единого логистического окна.

Кластерный подход становится основой экономической политики многих стран. Для этого на уровне стран и регионов создаются специальные департаменты (советы, агентства) по делам кластеров, которые проводят главным образом информационно-аналитическую работу, а также координируют образовательные программы всех уровней с потребностями соответствующих кластеров.

В свою очередь, кластерная структуризация экономики оказывает существенное влияние на общую экономическую политику государства. [1] Прежде всего, это связано с поддержкой науки, рискованных инноваций, экспортной деятельностью, созданием необходимой инфраструктуры и образованием.

Поскольку конкурентоспособность современных экономик связана с наличием тесных связей между их секторами, целесообразно системное формирование кластеров вокруг ключевых отраслей. Они должны включать в себя сферу услуг (современные дистрибьюторские и банковские системы), позволяющую приблизить продукцию и технологии к конечному потребителю. Поэтому при выделении опорных кластеров необходимо рассматривать ключевые отрасли региона.

Сотрудничество становится все более необходимым, но оно же несет с собой известную опасность - возможность утраты если не формальной самостоятельности, то способности к проведению самостоятельной линии поведения на рынке, к самостоятельному освоению новых продуктов (услуг), новых технологий и прочего. Вот почему в целом ряде стран в последние десятилетия приобрели такое значение эффективные «кластерные стратегии», особенно с тех пор, как правительства стали уделять больше внимания сильным отраслям собственной страны и перестали копировать чужие достижения в сфере высоких технологий. Отправной точкой для реалистичной кластерной стратегии служат сильные стороны экономики. Такая стратегия строится на центрах деловой активности, уже доказавших свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке. [4]

В отличие от обычных форм кооперационно-хозяйственных взаимодействий малого, среднего и крупного бизнеса, кластерные системы региона характеризуются следующими особенностями:

- наличием крупного предприятия - лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всей системы;
- территориальной локализацией основной массы хозяйствующих субъектов - участников кластерной системы;
- устойчивостью хозяйственных связей хозяйствующих субъектов - участников кластерной системы, доминирующим значением этих связей для большинства ее участников;
- долговременной координацией взаимодействия участников системы в рамках её производственных программ, инновационных процессов; основных систем управления, контроля качества и прочее.

Важной отличительной чертой кластера в общей модели производственно-кооперационных и иных взаимодействий субъектов хозяйствования является фактор инновационной ориентированности. Кластеры, как правило, формируются там, где осуществляется или ожидается «прорывное» продвижение в области техники и технологии производства и последующего выхода на новые «рыночные ниши». В этой связи многие страны - как экономически развитые, так и только начинающие формировать рыночную экономику - все активнее используют «кластерный подход» в поддержке наиболее перспективных направлений и форм предпринимательской деятельности, в формировании и регулировании своих национальных инновационных систем.

Кластерный метод позволяет реализовать наиболее важные взаимосвязи в технологиях, навыках, информации, маркетинге и потребительских запросах, которые характерны для целого комплекса фирм и отраслей. Эти взаимосвязи оказывают определяющее влияние на направленность и темпы инноваций, а также на конкурентоспособность конечной продукции.

При выделении кластеров, можно отметить две альтернативные стратегии, которые дополняют друг друга:

- стратегии, направленные на повышение использования знаний в существующих кластерах;
- стратегии, направленные на создание новых сетей конструктивного сотрудничества внутри кластеров.

Оценивая составные аспекты кластера, а также их комбинации и альтернативные стратегии, можно выделить опорные кластеры в анализе динамики экономического развития региона.

Что касается нашей страны, то эффективная реструктуризация бывших «промышленных гигантов» требует глубокого взаимодействия и сотрудничества между крупным и малым бизнесом, властью, вузами, НИИ и т.п., и здесь кластерный подход предоставляет необходимые инструменты и аналитическую методологию. Применение кластерного подхода позволяет достигать расширенного развития малого и среднего предпринимательства.

Преимущества подхода выделения кластеров, в том числе опорных, в анализе динамики экономического развития региона для органов власти (федеральных министерств, региональных администраций и т.п.) состоят в том, что он позволяет комплексно, системным образом рассматривать ситуацию в группе взаимосвязанных предприятий, относящихся к разным отраслям. Кроме того, кластерный подход позволяет использовать в качестве «стержня» стратегии развития кластера инициативы, выдвинутые и реализуемые лидерами бизнеса, которые, таким образом, гарантированно будут успешно реализованы.

Изучив работы современных ученых, можно отметить, что в настоящее время не существует универсальной разработанной конкретной методики выделения кластеров, а также опорных кластеров, в анализе динамики экономического развития региона, поскольку формирование и выделение кластеров напрямую зависит от особенностей региона и страны в целом. Таким образом, актуальным и своевременным является разработка методики выделения опорных кластеров в стратегии развития региона и в частности в Кабардино-Балкарской Республике [3], которая может быть востребована в современной региональной экономической науке.

#### Список литературы

1. Жемухов А.Х., Бакаева З.Р. Современные проблемы рейтинговой оценки предприятия АПК // Экономический анализ: теория и практика. – М.: ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2014г., №23(374), с.28-32.
2. Жемухов А.Х., Ханиева А.А. Специфика инновационных процессов в АПК // Наука и образование в жизни современного общества. Сб. науч. трудов по материалам международной научно - практической конференции: в 12 ч. - Тамбов.: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2012г., с.35-37.
3. Жемухов А.Х., Хамурзов З.Г. Некоторые аспекты прогнозирования спроса на агропромышленную продукцию // Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности. Сб. науч.

трудов по материалам Международной научно - практической конференции: в 11 ч. - Тамбов.: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2014г., с.65-67.

4. Шогенов Б.А., Жемухов А.Х. Теоретические проблемы стратегического планирования в экономических системах // TERRA ECONOMICUS. – Ростов-на-Дону.: ЮФУ, 2007г., т.5 №2-2, с.355-357

## **СЕКЦИЯ №22.**

### **ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

#### **ОСОБЕННОСТИ ЗАНЯТОСТИ РАБОТНИКОВ В ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Мусаев Б.А.**

Всероссийский институт труда Министерства труда и социального развития, г. Москва

Отмеченный в последнее время рост неформальной занятости в России связан во многом с увеличением масштабов теневой экономической деятельности, усилением в отношении занятости нерегистрируемых трудовых отношений, а также со слабым контролем за ее распространением со стороны государственных надзорных органов.

Вместе с тем при возрастающем значении проблемы роста занятости в теневом секторе экономики до сих пор не сложилось определенных точек зрения по поводу трудовых отношений, развивающихся в теневой экономике. Связано это с несколькими причинами: во-первых, в силу специфичности теневой трудовой деятельности значительно затруднено определение истинных масштабов использования работников в этой сфере; во-вторых, существуют определенные трудности в определении факторов, порождающих занятость в теневой экономике, а также механизмов ее формирования и направлений развития. Все это обуславливает необходимость поиска путей и методов, способствующих ограничению распространения занятости в теневой экономике.

Теневая экономика представляет собой особый сегмент экономики, включающий неконтролируемые государством производство, распределение и потребление товаров и услуг, отношения между отдельными гражданами и социальными группами. В силу этого занятость в теневом секторе экономики строится на неконтролируемых со стороны государства отношениях между работодателями и работниками. Среди причины появления и развития теневой экономики можно выделить несколько наиболее важных.

Во-первых, наличие недостатков в государственном регулировании, сильная бюрократизация государственных отношений могут способствовать появлению теневой экономики [1].

Во-вторых, экономическая нестабильность экономики, обусловленная необходимостью выживания населения в условиях высокого уровня безработицы и невысокого уровня оплаты труда, обеспечивают наличие высокого спроса на поддельную и контрафактную продукцию.

В-третьих, в периоды кризисного состояния экономики предприниматели стремятся искать более привлекательные ниши для своей деятельности, в том числе и через уход в теневой сектор.

В-четвертых, незащищенность прав собственности порождает у предпринимателей неустойчивое поведение хозяйствующего субъекта, обусловленное тем, что их права на собственность рано или поздно могут быть нарушены.

В-пятых, неблагоприятный социальный фон, в том числе растущая безработица, невыплаты заработной платы и т.д. являются прекрасной "питательной средой" для теневой экономики.

В-шестых, политическая нестабильность стимулирует развитие теневой экономики, так как отсутствие уверенности в завтрашнем дне толкает население к поиску любых заработков.

Анализ причин возникновения и развития теневой экономики показал, что она возникает в том случае, когда экономика страны испытывает определенные стрессы, напрямую отражающиеся на сфере труда. В связи с чем работники под воздействием этого стресса вынуждены искать альтернативные пути заработка, что и приводит их в теневой сектор экономики [2].

Для классификации видов занятости в теневом секторе экономики применяют три критерия: связи с «белой» («основной», официальной) экономикой, а также субъекты и объекты экономической деятельности. С этой точки зрения можно выделить три вида занятости в теневой экономике: «беловоротничковая»; «неформальная» (серая); «черная» («подпольная») (табл.1).

Таблица 1

Критерии типологизации занятости в теневой экономике

<b>Основные признаки</b>	<b>«Беловоротничковая» занятость</b>	<b>«Серая» занятость</b>	<b>«Черная» занятость</b>
<b>Субъекты</b>	Менеджеры и топ-менеджеры формального сектора экономики	Неофициально занятые, мелкие и средние предприниматели, самозанятые в домашнем хозяйстве	Представители криминального бизнеса
<b>Объекты</b>	Перераспределение доходов без производства	Производство обычных товаров и услуг без регистрации юридического лица	Производство запрещенных и контрафактных товаров и услуг
<b>Связи с официальной экономикой</b>	Неотрывна от официальной экономики	Относительно самостоятельна	Автономна по отношению к официальной экономике
<b>Характер деятельности, цели и мотивы</b>	Преднамеренная, направленная на личное обогащение	Вынужденная, связанная с выживанием	Преднамеренная, направленная на личное обогащение
<b>Отношение населения</b>	Негативное	Сочувственное, терпимое	Негативное

Составлено автором.

«Беловоротничковая» занятость представляет собой запрещенную законом, а потому скрываемую экономическую деятельность работников в рамках официальной экономики, осуществляемую по основному рабочему месту, которая обеспечивает скрытое перераспределение ранее произведенного дохода предприятия. К данной категории занятых относятся менеджеры среднего звена и руководители предприятия, которых принято называть «белыми воротничками», в связи с чем данная разновидность занятости получила название «беловоротничковой». Она с точки зрения общества в целом никаких новых товаров или услуг не производит. Выгоды, которые получены одними людьми от «беловоротничковой» экономики, связаны с потерями других людей.

«Серая» занятость в теневой экономике представляет собой законодательно разрешенную, но не зарегистрированную предпринимательскую деятельность. Если «беловоротничковая» занятость, непосредственно связана с официальной экономикой и паразитирует на ней, то «серая» занятость

развивается автономно, когда предприниматели сознательно уклоняются от регистрации своего бизнеса в целях экономии на получении лицензий, уплаты налогов и взносов во внебюджетные фонды. При этом занятие бизнесом без регистрации сопряжено с высокой степенью уязвимости: отсутствуют постоянные заказчики, нельзя осуществить страхование имущества, под вопросом остается защита права собственности. В связи с чем работники, используемые в такой схеме бизнеса, ущемлены в своих правах и социальных гарантиях.

«Черная» занятость в теневой экономике представляет собой запрещенную законом экономическую деятельность, которая связана с производством и реализацией запрещенных товаров и услуг. В широком смысле слова к «черной» занятости в теневой экономике можно отнести деятельность, которая находится за пределами нормальной экономической жизни. Это не только перераспределение доходов через кражи, грабежи, вымогательство, мошенничество, но и производство таких товаров и услуг, которые находятся вне общественной морали (наркобизнес и рэкет).

Рассматривая занятость в теневой экономике как социально-экономический феномен, можно выделить ее положительные и отрицательные стороны. Во многом она способствует сглаживанию провалов экономической конъюнктуры посредством перераспределения ресурсов между легальной и теневой экономикой. Она выполняет роль «социального амортизатора» по смягчению нежелательных социальных противоречий, в том числе облегчению материального положения малоимущих [3].

Однако более значительный эффект имеет отрицательное воздействие занятости в теневой экономике. В общих масштабах наибольший ущерб наносят «беловоротничковая» и «черная» виды занятости в теневой экономике. С одной стороны, они способствуют антисоциальному перераспределению доходов общества в пользу малочисленных привилегированных групп (бюрократов, мафии), что снижает благосостояние общества в целом. С другой стороны, нарушается управление экономикой, что проявляется через рост бюджетного дефицита из-за неуплаты налогов теневыми предпринимателями, а также. В связи с чем существует реальная необходимость сокращения этой формы занятости до минимально возможных размеров. Учитывая, что среди основных причин возникновения занятости в теневой экономике выступает отсутствие ответственности работодателей и неконтролируемость их со стороны государственных органов, главное направление воздействия должно быть сосредоточено на ужесточении законодательства в области занятости.

Кроме того, необходимо отметить, что порождение занятости в теневом секторе экономики имеет более глубокие причины, которые непосредственно связаны с уровнем экономического развития государства, Среди них: недостаточная гибкость рынка труда, низкая правовая культура населения и его терпимое отношение к труду в неформальном секторе экономики. Поэтому решение проблемы невозможно без участия гражданского общества, которое через общественные организации и средства массовой информации может оказать воздействие на формирования отрицательного отношения к занятости в теневом секторе экономики.

#### **Список литературы**

1. Нестандартная занятость в российской экономике /под ред. В.Е. Гимпельсона и Р.И. Капелюшникова. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006.
2. Дашкова Е.С. Нестандартная занятость в России/Е.С.Дашкова, Н.В. Дорохова // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2014. №2. С.19-23.

3. Шанин Т. Эксплоярные структуры и неформальная экономика современной России// Неформальная экономика. Россия и мир / Т. Шанин. - М.: Логос, 1999. – 576 с.

**СЕКЦИЯ №23.**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ  
НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ**

**СЕКЦИЯ №24.**

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ**

## ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2017 ГОД

### Январь 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях»**, г. Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2017г.

### Февраль 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом»**, г. Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2017г.

### Март 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения»**, г. Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2017г.

### Апрель 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента»**, г. Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2017г.

### Май 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире»**, г. Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2017г.

### Июнь 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Тенденции развития экономики и менеджмента»**, г. Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2017г.

### Июль 2017г.

IV Международная научно-практическая конференция **«Перспективы развития экономики и менеджмента»**, г. Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2017г.

#### **Август 2017г.**

IV Международная научно-практическая конференция **«Экономика и менеджмент: от теории к практике», г. Ростов-на-Дону**

Прием статей для публикации: до 1 августа 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2017г.

#### **Сентябрь 2017г.**

IV Международная научно-практическая конференция **«Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента», г. Уфа**

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2017г.

#### **Октябрь 2017г.**

IV Международная научно-практическая конференция **«Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития», г. Волгоград**

Прием статей для публикации: до 1 октября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2017г.

#### **Ноябрь 2017г.**

IV Международная научно-практическая конференция **«О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента», г. Красноярск**

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2017г.

#### **Декабрь 2017г.**

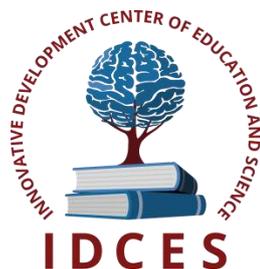
IV Международная научно-практическая конференция **«Развитие экономики и менеджмента в современном мире», г. Воронеж**

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2017г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2018г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки [www.izgon.ru](http://www.izgon.ru) (раздел «Экономика и менеджмент»).

**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**

**Выпуск III**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(11 декабря 2016г.)**

**г. Воронеж**

**2016 г.**

Печатается в авторской редакции  
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 10.12.2016.  
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 25,4  
Тираж 250 экз. Заказ № 122.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»  
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58